



ISSN (Online): 2413-3965

# ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання



ВИПУСК

5/2015

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
МИКОЛАЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ В.О. СУХОМЛИНСЬКОГО**

**ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ  
ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ**

**Електронне наукове видання**

**Випуск 5**

**Миколаїв**

**2015**

## РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

### Головний редактор:

*Стройко Тетяна Володимирівна, доктор економічних наук, доцент (завідувач кафедри міжнародної економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

### Заступник головного редактора:

*Іртищева Інна Олександрівна, доктор економічних наук, професор (професор кафедри міжнародної економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

### Відповідальний секретар:

*Данік Наталя Вадимівна, кандидат економічних наук, доцент (доцент кафедри фінансів Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

### Члени редакційної колегії:

*Бородіна Олена Михайлівна, Ph.D, професор економіки (професор, "Банковні інститут висока школа а.с.", м. Прага, Чехія).*

*Бузько Ірина Романівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з науково-педагогічної роботи Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля).*

*Булатова Олена Валеріївна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки, проректор з наукової роботи Маріупольського державного університету).*

*Дейнеко Людмила Вікторівна, доктор економічних наук, професор (завідувач відділу промислової політики Інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України).*

*Кіщак Іван Теодорович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

*Клисинські Януш, доктор економічних наук, професор (професор кафедри спортивного маркетингу Техніко-Гуманітарної академії м. Бельсько-Бяла, Польща).*

*Мартинюк Володимир Петрович, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри фінансово-економічної безпеки Тернопільського національного економічного університету).*

*Ніколаєнко Наталя Олександрівна, доктор політичних наук, доцент (завідувач кафедри політології Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського).*

*Стукало Наталія Вадимівна, доктор економічних наук, професор (завідувач кафедри міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара).*

*Сухоруков Аркадій Ісмаїлович, доктор економічних наук, Заслужений економіст України, професор (Радник при дирекції Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України).*

*Хвесик Михайло Артемович, академік НААН, доктор економічних наук, заслужений діяч науки і техніки України, професор (директор Інституту економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України).*

*Фрадкін Аківа, Ph.D, професор економіки (виконавчий віце-президент, Університет «Йорк», США).*

*Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор (декан факультету економіки та менеджменту Херсонського державного університету).*

*Шиян Дмитро Вікторович, доктор економічних наук, професор (професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця).*

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 29 грудня 2014 року № 1528 (Додаток № 11)

**Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою  
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського  
(Протокол № 15 від 09.06.2015 р.)**

## СЕКЦІЯ 1

### ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 331.102.344

Давидова І.О.  
доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри економічної теорії та права  
Харківського державного університету харчування та торгівлі

#### ТЕОРЕТИЧНИЙ АНАЛІЗ КВАЛІФІКОВАНОЇ ПРАЦІ В СИСТЕМІ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ

#### THEORETICAL ANALYSIS OF SKILLED LABOR IN THE SYSTEM OF EMPLOYMENT IN UKRAINE

##### АНОТАЦІЯ

У статті виявлено сутність кваліфікованої праці на методологічній основі поділу праці відповідно до вчення про просту та складну працю й асиметричності ринкової інформації. Зміст кваліфікації робочої сили розкрито через сукупність елементів кваліфікації, що набуті, розвинені та накопичені в процесі трудової діяльності, виявлено зміни у структурі зайнятості за кваліфікаційними групами.

**Ключові слова:** зайнятість, ринок праці, кваліфікована праця, кваліфікація, безробіття.

##### АННОТАЦИЯ

В статье выявлена сущность квалифицированного труда на методологической основе разделения труда на основе учения о простом и сложном труде и асимметрии рыночной информации. Содержание квалификации рабочей силы раскрыто через совокупность элементов квалификации, приобретенных, развитых и накопленных в процессе трудовой деятельности, выявлены изменения в структуре занятости по квалификационным группам.

**Ключевые слова:** занятость, рынок труда, квалифицированный труд, квалификация, безработица.

##### ANNOTATION

The essence of skilled labour in the methodological basis of division of labour based on the theory of simple and complex labour and market information asymmetry is revealed. Content of the workforce was uncovered through a set of elements of qualifications acquired, developed and accumulated in the workplace. Changes in the structure of employment by qualification groups are found.

**Keywords:** employment, labour market, skilled labour, qualification, unemployment.

**Постановка проблеми.** З переходом до економіки знань та із розвитком інформаційних технологій особливого значення набувають творчі здібності людини як учасника виробництва. Коли на ринку праці спостерігається професійно-кваліфікаційний дисбаланс попиту та пропозиції робочої сили, відчувається нестача кваліфікованих кадрів за окремими професіями та спеціальностями, актуалізується проблема розуміння сутності кваліфікованої праці та її використання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У загальнотеоретичному плані виділення кваліфікованої праці не викликає труднощів (проста праця – некваліфікована, складна – кваліфікована), але на практиці часто виникають проблеми класифікації праці за тією чи іншою категорією. Багато економістів вивчають кваліфікацію як сукупність фізичних та розумових здібностей людини до праці за певним фахом, здібність виконувати роботу певної складності в рамках професії.

Деякі дослідники пов'язують кваліфікацію, крім освіти та виробничих навичок, ще й з особистими здібностями або суб'єктивними факторами (Д.П. Богиня, Ю.Г. Одегов, А. Файоль).

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми** – узгодити систему зайнятості з особливостями використання кваліфікованої праці.

**Постановка завдання** – визначити зміст та сутність ринку кваліфікованої праці, змін зайнятості за кваліфікаційними групами.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Результативність системи зайнятості передбачає досягнення максимальної затребуваності професійно-кваліфікаційних якостей робочої сили на ринку праці. У процесі продуктивного використання робочої сили у сфері зайнятості виявляється така характеристика інтелектуального капіталу, як кваліфікованість праці. Методологічні основи поділу праці на кваліфіковану та некваліфіковану закладено у вченні про просту та складну працю [1, с. 53-55]. Кваліфікація, як показник складності праці, свідчить про певний рівень загальноосвітньої підготовки, теоретичних, спеціальних знань, практичних навичок та виробничого досвіду. Кваліфікований працівник – це працівник, який опанував певні знання та виробничі навички, достатні для виконання робіт певної складності в межах окремої професії. Як правило, знання та навички, необхідні для виконання робіт певної складності, набуваються в процесі спеціального навчання.

В сучасних умовах практично в усіх галузях і в цілому в народному господарстві основним показником оцінки рівня кваліфікації є розряд



робітника. Однак сьогодні такий поділ робітників досить умовний, не враховуючи низку факторів, що визначають якісний склад робочої сили, рівень її майстерності.

Зміст кваліфікації робочої сили пов'язаний з усією сукупністю елементів кваліфікації, що набуті, розвинуті та накопичені в процесі трудової діяльності. Такими елементами є трудова навичка, трудова майстерність, виробничий досвід, загальна теоретична та спеціальна підготовка. Усі елементи кваліфікації набуваються та розвиваються поступово: трудова навичка формується вдома, в школі, на виробництві; трудова майстерність – при багаторазовому використанні трудових навичок, виробничий досвід – при тривалій участі працівника у виробничому процесі, загальна теоретична та спеціальна підготовка – в сфері освіти, у школі, профтехучилищах, технікумах, вищих навчальних закладах, на виробництві, на цільових курсах. Отже, основними факторами кваліфікації робочої сили є рівень або ступінь освіти та тривалість практики. В сучасних умовах встановлено єдиний порядок присвоєння кваліфікації особам, які оволодівають професіями за різних форм навчання. Атестація проводиться у вигляді кваліфікаційних екзаменів та має на меті виявити підготовленість до самостійної роботи за обраною спеціальністю та встановити рівень кваліфікації (розряд, клас, категорію). Атестація та присвоєння кваліфікаційних розрядів проводиться, виходячи з обсягу та рівня знань та практичних навичок, за відповідними тарифно-кваліфікаційними характеристиками. Якщо кваліфікацію розглядати як сукупність знань та досвіду, то основними складовими кваліфікації робітників можуть бути: присвоєна кваліфікація у вигляді тарифних розрядів, рівень загальноосвітньої підготовки, стаж роботи на виробництві за спеціальністю, рівень професійно-технічної підготовки. У цьому випадку рівень кваліфікації робітників може бути визначений як сума відповідних коефіцієнтів, що характеризують зростання кваліфікації за окремими її складовими залежно від тривалості підготовки та стажу.

Кваліфікація завжди пов'язана з конкретною трудовою діяльністю, з конкретним досвідом, конкретним трудовими навичками, знаннями конкретного виробництва та рівнем теоретичної підготовки. Ці безвідносні елементи кваліфікації можуть проявитися тільки в певній професії. Надавати характеристику кадрів, визначати їх кваліфікаційний рівень поза зв'язком із професійними групами, професійною структурою було б некоректно.

Ще К. Маркс зауважував, що праця, яка має значення більш високої, більш складної праці, є проявом такої робочої сили, підготовка якої потребує більших витрат, виробництво якої коштує більше робочого часу [2, с. 53]. Цей найважливіший методологічний принцип дозволяє подолати непорівнянність усіх елементів квалі-

фікації шляхом приведення їх до єдиної розмірності через витрати часу, пов'язаного з її набуттям та розвитком.

Складність кількісної оцінки рівня кваліфікації полягає в тому, що окремі елементи кваліфікації використовуються для оцінки розрізнено і в методологічному плані не вирішено питання їх неспівмірності, що не дозволяє використовувати їх для узагальнюючих оцінок.

Як приклад можна привести ринок кваліфікованої праці, в якому домінують двосторонні контрактні відносини. При укладанні трудових угод роботодавцю передусім важливо виявити специфічні характеристики працівника, що належать до кваліфікації або творчих здібностей кандидата. Для молодих випускників вузів зарплата нерідко буває фіксована заздалегідь і не є основним предметом торгу при укладанні контракту. У довготривалих трудових відносинах важлива не стільки початкова зарплата, скільки перспективи її зростання, які залежать від очікуваної ефективності партнерства. Аналогічна ситуація, як ми вважаємо, складається при взаємодії сегментів кваліфікованих і некваліфікованих працівників на ринку праці. Так званий «ринок лимонів» – модель ринку, згідно з якою у покупців і продавців є різна інформація про якість продаваних факторів виробництва [3, с. 15]. Як правило, працівник обізнаний про якість своєї праці, однак потенційним роботодавцям невідомий рівень кваліфікації цього працівника. Як свідчить практика, ринок може прийти до рівноваги і при ціні праці, що забезпечує прийом на роботу фахівців високої кваліфікації. Але за таких умов ця частина персоналу буде свідомо менше, ніж якби роботодавцям були відомі кваліфікаційні характеристики працівника в момент його відбору. Через таку інформаційну асиметричність низькокваліфіковані працівники витісняють висококваліфікований персонал. Чим більша частка фахівців серед всіх працівників, тим менша різниця в заробітках між фахівцями і всіма працівниками при відносному попиті на працю і, відповідно, менша індивідуальна віддача від освіти.

Загальними напрямками зростання ступеня реалізації інтелектуального капіталу з погляду трансформацій трудової сфери на продуктивній стадії зайнятості є:

- зростання творчої праці як змісту діяльності працівників вищого професійного рівня (спеціалісти, адміністративно-управлінський персонал, робітники вищої кваліфікації, фермери – в розвинених країнах складають від 40 до 50% від загальної чисельності зайнятих);
- закріплення елементів творчості в професіях, для яких характерним був у минулому напівшаблонний тип діяльності (частково адміністративно-допоміжний персонал, торговий персонал, працівники сфери послуг);
- мінімізація некваліфікованої, фізичної, шаблонної роботи серед працівників низької та

середньої кваліфікації з низьким рівнем використання інтелектуального капіталу – ця група в розвинених країнах складає від 20 до 30% загальної кількості зайнятих.

Виявленням здатності системи зайнятості до ефективного функціонування кваліфікованої праці є можливості працевлаштування з врахуванням кількості та якості робочої сили [4, с. 22]. Втратами інтелектуального капіталу на продуктивній стадії зайнятості є перебування робочої сили в стані безробіття.

Працівникам з вищою освітою, що вже мають досвід роботи, але були вивільнені під час активної реструктуризації підприємств, іноді дуже складно знайти відповідну роботу, оскільки їхні специфічні знання та навички, набуті у минулому, застаріли. Багатьом із них потрібно пройти програму перепідготовки або підвищення кваліфікації, але вони часто відмовляються від навчання, віддаючи перевагу безробіттю або ж зайнятості у менш вимогливому неформальному секторі. Молоді ж спеціалісти з вищою освітою страждають здебільшого через проблеми, такі як:

- невідповідність між знаннями та навичками, набутими у навчальних закладах, і реальними потребами роботодавців, які виникли внаслідок недосконалості національної системи освіти та професійної підготовки, її відірваності від ринку праці;

- недостатність та слабкість державної підтримки молоді;

- завищені вимоги молодих осіб до заробітної платні та умов праці.

Негативний вплив на стан та використання інтелектуального капіталу спричиняється як явним, так і прихованим безробіттям. У випадку прихованого безробіття відбувається консервація малокваліфікованої, малопроductивної робочої сили у поєднанні з неадекватним розміром винагородження за працю через:

- неповну зайнятість – виявляється як зареєстрована неповна зайнятість тих, хто працює неповний робочий день та тих, хто хотів би працювати більше та одержувати такий дохід, який дозволить вийти з бідності; та незареєстрована (прихована) зайнятість тих, хто працює повний робочий день, але з невисокою інтенсивністю в межах такої організації праці, що характеризується перерозподілом трудових обов'язків або заробітку;

- невисокий розмір винагородження за працю тих, хто одержує його з причин значної кількості претендентів на одне робоче місце, які погоджуються на дуже низький рівень доходу (надлишкова пропозиція праці); тих, хто має низьку кваліфікацію, працює із застарілою технологією та/або в умовах нестачі додаткових факторів виробництва (капіталу, землі) (низька продуктивність).

Важливим критерієм рівня використання робочої сили в усьому спектрі здібностей є її

продуктивність, для вимірювання якої застосовують три групи показників:

1) показники, об'єднані за критерієм рівня задоволення споживчих потреб населення в товарах і послугах, а відтак враховують порівняння обсягів і структури національного продукту з платоспроможним попитом виробленої та реалізованої продукції. Саме національний продукт найбільш повно розкриває зв'язок продуктивних сфер зайнятості з можливостями прямо чи опосередковано задовольнити потреби населення;

2) показники, що характеризують продуктивність використання робочої сили, а саме рівень прибутковості зайнятості, оплати праці, співвідношення заробітної платні та вартості життєвих засобів, необхідних для відтворення робочої сили;

3) показники, які розкривають тенденції продуктивності праці, характеризуючи економію живої та уречевленої праці, використання робочого часу, вартість робочої сили, зростання продуктивності праці залежно від рівня освіти.

У розвинених країнах світу система кадрової підготовки зорієнтована на зменшення ризиків, пов'язаних із пробілами у кваліфікації, що можуть ставити під загрозу перспективи працевлаштування, мають цільове спрямування на працівників низької кваліфікації для підвищення ефективності ними пошуку продуктивних видів економічної діяльності. Для країн, що розвиваються, пріоритетним завданням у системі підвищення кваліфікації є усунення нестачі кваліфікованої робочої сили. Для постсоціалістичних країн взагалі характерне працевлаштування не за фахом, зниження рівня участі в системах професійної освіти та навчання, не тільки у зв'язку зі скороченням їх державного фінансування, але й також з причин їх недостатньої орієнтованості, як склалося, виходячи з минулого, на потреби економіки, вимоги адаптивності та мобільності робочої сили.

**Висновки та перспективи подальших розвідок.** Аналіз кваліфікованої праці дозволив виділити найбільш значущі економічні чинники розвитку ринку праці з позицій професійно-кваліфікаційної збалансованості, що зумовлюють більш повну реалізацію інтелектуального капіталу. До них можна зарахувати, по-перше, динаміку розвитку економіки, оскільки вона визначає відтворення якісної структури робочої сили; по-друге, рівень розвитку економіки, від якого залежить професіоналізм робітників; по-третє, галузеву структуру економіки, оскільки вона встановлює професійну потребу в кадрах; по-четверте, розвинену інфраструктуру, здатну ефективно забезпечувати розвиток кваліфікаційних характеристик та компетенцій з погляду збалансованості попиту та пропозиції праці.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Маркс К. Капитал / К. Маркс и Ф. Энгельс // Соч. в 50 т. – 2-е изд. – М.: Издательство политической литературы, 1960. – Т. 1. – 920 с.
2. Маркс К. Экономические рукописи 1857-1859 гг. / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. в 50 т. – 2-е изд. – М.: Издательство политической литературы, 1968-1969. – Т. 46, ч. II. – 585 с.
3. Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм / Дж. Акерлоф // THESIS, 1994. – Вып. 5. – С. 91-104.
4. Інтелектуалізація людського капіталу: моногр. / під ред. І.К. Бондар. – К.: Корпорація, 2008. – 264 с.

УДК 332.2

Ряснянська А.М.  
*аспірант кафедри управління земельними ресурсами та кадастру  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва*

## ВЛАСНІСТЬ НА ЗЕМЛЮ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

## THE LAND PROPERTY: THE THEORETICAL ASPECTS

### АНОТАЦІЯ

Досліджено види і форми власності, зокрема власності на землю. Проаналізовано наявні підходи щодо класифікації власності. Досліджено законодавчі аспекти форм власності на землю. Узагальнено наявну класифікацію власності і представлено у вигляді схеми. Введено поняття «квазівласність».

**Ключові слова:** власність, власність на землю, елементи власності, класифікація власності, квазівласність.

### АННОТАЦИЯ

Исследовано виды и формы собственности, в том числе собственности на землю. Проанализированы существующие подходы к классификации собственности. Исследованы законодательные аспекты форм собственности на землю. Обобщенно существующую классификацию собственности и представлено в виде схемы. Введено понятие «квазисобственность».

**Ключевые слова:** собственность, собственность на землю, элементы собственности, классификация собственности, квазисобственность.

### ANNOTATION

The author investigated the types and forms of property, including land property. She analyzed existing approaches to property classification. The paper examined legal aspects of the forms of land property. It generalized the existing classification of property and presented in the form of schemes. It also introduced the concept «quasi-property».

**Keywords:** property, land property, elements of property, classification of property, quasi-property.

**Постановка проблеми.** Майнові відносини, зокрема відносини власності, є економічною основою держави та ключовим аспектом земельних відносин. Для того щоб відносини власності ефективно функціонували, необхідно мати чіткий, прозорий, законодавчо закріплений понятійний апарат, який би дав визначення поняттям, пов'язаним із власністю, а також надавав класифікацію власності. На жаль, в українському законодавстві відсутня єдина класифікація різновидів власності. Тому це питання потребує детального вивчення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку відносин власності, зокрема власності на землю, знайшли своє відображення в наукових працях багатьох вчених-економістів: В.Я. Амбросова, Д.І. Бабміндра, П.І. Гайдучького, Б.М. Данилишина, Д.С. Добряка, І.В. Кошкालди, С.В. Мочерного, Л.Я. Новаковського, П.Т. Саблука, В.Д. Савченка, М.Ф. Соловійова, А.М. Третяка, М.А. Хвесика, В.Й. Шияна [1-4] та ін.

**Не вирішені раніше частини загальної проблеми.** Віддаючи належне науковим дослідженням, слід зазначити, що саме проблема

виділення форм і видів власності потребує детального і всебічного вивчення, а також узагальнення в єдину класифікаційну систему.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є дослідження теоретичних засад власності, які полягають в узагальненні класифікації власності за різними критеріями.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Питання власності хвилювало людей ще з доісторичних часів. Спочатку поняття власності поширювалося на рухоме майно: знаряддя праці, посуд, а пізніше й на нерухоме: землі, житлові приміщення. Проте уявлення древніх людей про власність було дуже обмеженим і зводилося до фактичної наявності речі у власника. З появою державного устрою історичний розвиток власності почав набирати обертів: виділилися форми власності, з'явилися законодавчі документи, які регулювали відносини власності. Серед найдавніших документів, які збереглися в наш час – Кодекс Хаммурапі Стародавнього Вавилону, створений близько 1780 р. до н.е., в якому розглядається питання власності, її захист, встановлено покарання за посягання на неї. Інший документ – Закони XII таблиць – основне джерело стародавнього римського права, датоване 451–450 рр. до н.е., і в якому поняття власності та її елементи є прийнятними і сьогодні.

Закони царя Хаммурапі взагалі дуже показові у визначенні форм власності. Вони розрізняли власність царську, храмову, общинну і приватну, зараховуючи до переліку об'єктів приватної власності поле, сад, дім, рабів та інше майно. У Законах Хаммурапі розглядається і особливий правовий режим так званого майна «ілку». Таке майно у вигляді поля, саду, дому, надавалося царським воїнам за умови їхньої обов'язкової служби. Воїн володів і користувався майном «ілку», але не мав права його продати або обміняти. Тобто «ілку» в Вавилоні – це щось на зразок паїв в сучасній Україні [5].

Отже, як бачимо в стародавні часи суспільство мало деякі уявлення про власність та її форми, хоча вони були примітивними і дещо викривленими.

В науковій літературі поняття власності трактується по-різному, узагальнюючи думки різних вчених, приходимо до висновку, що поняття «власність» необхідно розглядати з економічного та юридичного поглядів. Влас-



ність як економічна категорія – це сукупність відносин між суб'єктами господарювання з приводу привласнення засобів виробництва та його результатів. З юридичного погляду Цивільний Кодекс України (ч. 1 ст. 316) визначає право власності як «право особи на річ (майно), яке вона здійснює відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб» [6].

Отже, власність – це сукупність економічних відносин привласнення засобів і результатів виробництва, юридичним підґрунтям яких є право власності, яке суб'єкти господарювання здійснюють відповідно до закону за своєю волею, незалежно від волі інших осіб.

Власність – це не річ і не відносини людини та речі, а відносини між людьми з приводу речі, а точніше – з приводу особливої форми привласнення речі (рис. 1).

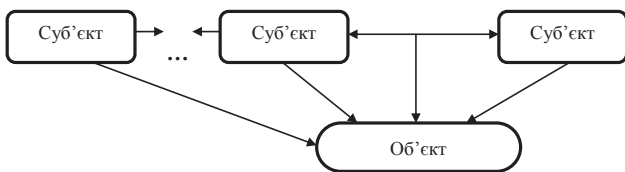


Рис. 1. Схематичне зображення відносин власності  
Джерело: узагальнено автором

Власність охоплює три елементи: володіння, користування та розпорядження. Володіння характеризує належність об'єкта власності певному суб'єкту, фактичне панування суб'єкта над об'єктом власності. Володіння є початковою формою власності, яка існувала ще в первісно-общинний період. Користування означає процес виробничого застосування і споживання корисних властивостей об'єкта власності. Розпорядження – це право прийняття управлінських рішень з приводу функціонування і реалізації об'єкта власності, здійснюване самим власником або делеговане ним іншим суб'єктам господарювання. Саме розпорядження є найвищою і всеохоплюючою категорією права власності [8].

Виникнення та розвиток інституту власності спрямоване на збалансування інтересів суспільства. Це є можливим завдяки тому, що право на володіння захищає інтереси власників, право на використання частково захищає інтереси не власників, а право на розпорядження – інтереси суспільства.

У своєму інституціональному розвитку власність створює різні організаційні форми регулювання поведінки економічних суб'єктів. Ці форми відображають зміни у змісті економічних ресурсів, які є об'єктом власності, а отже, і мінливий характер суспільних відносин.

Розглянемо класифікацію власності у теоретичному та законодавчому аспектах. З погляду економічної теорії існують різні підходи до видів власності, зокрема вертикально-історичний та горизонтально-структурний підходи. Згідно з вертикально-історичним підходом власність поділяється на такі види: первіснообщинна,

рабовласницька, феодальна та капіталістична власність. Відповідно до горизонтально-структурного підходу власність буває суспільна, яка поділяється на державну і колективну, а також приватна. Також існують різні критерії видів і форм власності. Спробуємо виділити основні критерії, провести згідно з ними поділ власності на відповідні види, а також узагальнити їх. Серед них основними є: права, які забезпечують власність, суб'єкт власності, об'єкт власності.

За ознакою прав, які забезпечують власність, розрізняють дві історично сформовані форми власності: приватну та публічну. Приватна форма забезпечує власнику виключні права на володіння відповідними економічними ресурсами. Публічна форма власності охоплює державну та комунальну власність, тобто її суб'єктами є органи державної влади та місцевого самоврядування [9].

Щодо суб'єкта власності, то існує класифікація за кількісною і якісною характеристикою. Відносно кількості суб'єктів власності виділяють одноосібну і групову власність. Щодо якісних характеристик суб'єкта, то визначають власність індивідуальну, сімейну, комунальну, кооперативну, корпоративну, державну. Під індивідуальною власністю маємо на увазі приватну одноосібну власність. Сімейний тип власності в Україні характерний для фермерських господарств, власниками яких можуть бути члени родини. Комунальна форма власності передбачає власність територіальних громад, які реалізують це право безпосередньо або через органи місцевого самоврядування. Кооперативна форма власності виникає на основі об'єднання пайових внесків і передбачає трудову участь кожного члена кооперації. До корпоративної власності зараховуємо власність акціонерних товариств, при чому такий вид власності є юридично приватним, а економічно колективним. Окремим видом власності є державна, суб'єкт якої – держава.

Розрізняють також індивідуальну та спільну власність. Спільна власність на землю поділяється на часткову, з визначенням частки кожного з учасників, і сумісну, без визначення часток учасників. Слід зазначити, що такий елемент власності на землю, як користування також має свої види. Користування може бути тимчасове і постійне. Розрізняють такі підвиди тимчасового користування: оренда, суборенда, сервітут, емфітевзис, суперфіцій та ін. [10].

За об'єктом власність розрізняють як матеріальну, трудову та інтелектуальну. Матеріальна власність – це власність, що поширюється на матеріальну річ або майно. Різновидом матеріальної власності є земельна власність, особливість якої полягає у її територіальній обмеженості, зумовленій тим, що землю не можна фізично зменшити, розширити, створити. Земля не може бути перенесена людиною з одного місця на інше, тобто земля є абсолютним нерухомим природним об'єктом.

Трудова власність є власністю, заснованою на власній праці, і яка унеможливорює використання найманої праці й означає привласнення засобів виробництва, створеного продукту окремою особою, сім'єю чи трудовим колективом. В сільському господарстві такий вид власності характерний для фермерських господарств, які не використовують найману працю, особистих селянських господарств та кооперативів. Під інтелектуальною власністю розуміємо власність на нематеріальні об'єкти автора (сорти рослин, товарні знаки, твори мистецтва і т.д.) [9].

Також визначаються історичні форми власності, котрі виникали та розвивались у процесі еволюції людства в цілому та економічних відносин зокрема. Кожна суспільно-економічна формація базувалась на відповідній формі власності, яка потім змінювалась іншою. Первісно-общинна форма власності передбачала однакові права общини на головний засіб виробництва – певну ділянку землі з усіма об'єктами, які на ній знаходились (тварини, рослини, сировина для виготовлення знарядь праці тощо), а також на результати виробництва. Рабовласницька форма власності базувалась на зосередженні прав власності рабовласника на засоби виробництва, результати виробництва та на самого працівника – раба. Феодальна власність сформувалась в епоху Середньовіччя і базувалась на абсолютній власності феодала на землю та інші засоби виробництва та обмеженні прав працівника в особі селянина-кріпака. Капіталістична власність, яка є нашою реальністю, характеризується концентрацією прав власності на засоби виробництва та результати праці однієї особи (підприємця), особистою свободою працівника, відсутністю у нього засобів виробництва.

Проаналізувавши приведені вище класифікації та характеристики власності, об'єднаємо їх та відобразимо схематично на рисунку 2.

На зазначеному рисунку відображено ознаки, за якими проводилася класифікація (об'єкт, суб'єкт та історичний тип), зображено елементи власності (розпорядження, воло-

діння та користування), при чому окремо виділено види користування, які здебільшого стосуються власності на землю. Також на рисунку висвітлено поняття «квазівласності», про що йтиметься далі

Розглянемо, які форми власності виділяє законодавство України. Отже, основним документом, що регулював відносини власності, був Закон України «Про власність» 1991 р. (втратив чинність у 2007 р. у зв'язку з прийняттям Цивільного кодексу), яким визначалось, що власність в Україні виступає в таких формах: приватна, колективна, державна [11]. Відповідно до цього закону діяв державний класифікатор ДК 001-94 «Класифікація форм власності» [12], який також було скасовано, а на заміну затверджено інший класифікатор ДК 001-2004 (скасовано 2007 р.) [13]. Останнім класифікатором було скасовано колективну власність, натомість введено поняття комунальної власності.

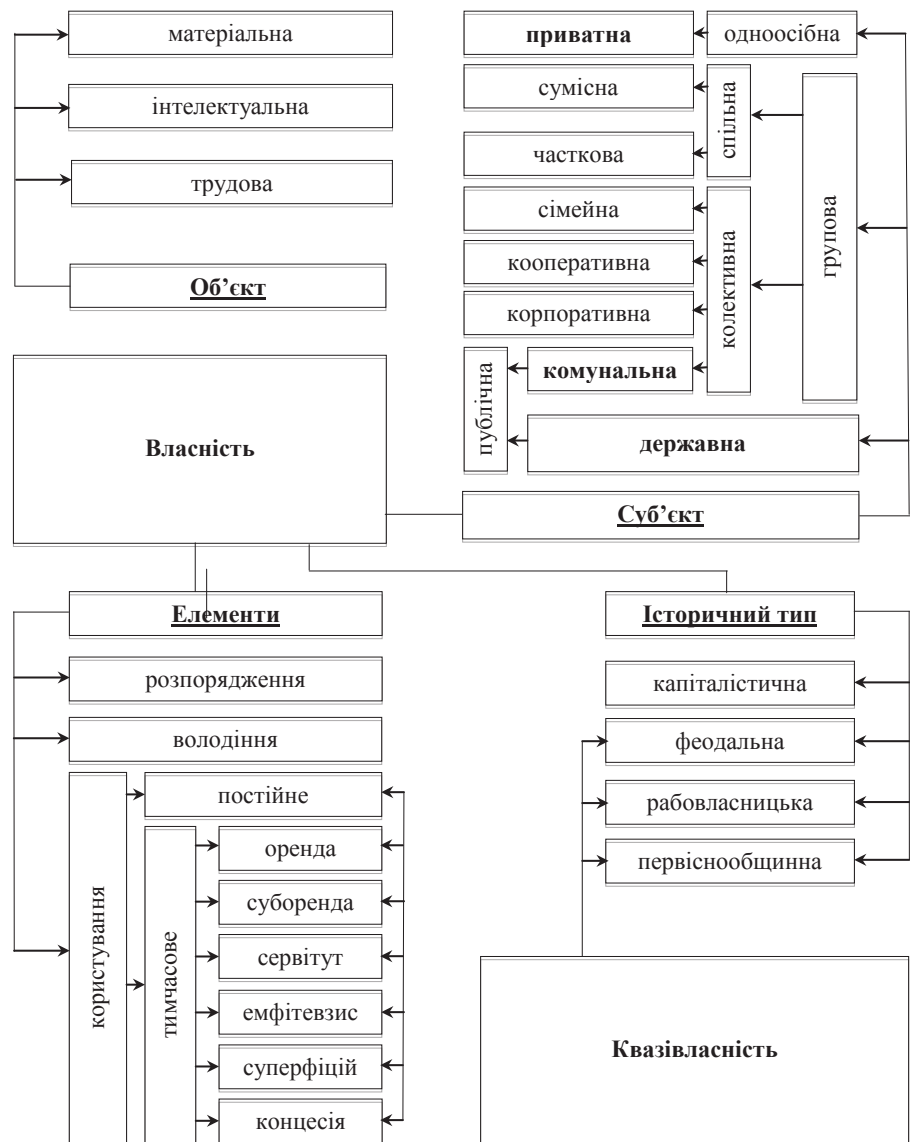


Рис. 2. Класифікація власності за різними ознаками

Джерело: узагальнено автором

В Конституції України формам власності присвячено декілька статей, зокрема в ст. 14 йде мова про право державної власності; у ст. 41 – про право приватної власності як невід’ємне право людини; у ст. 142 – про право комунальної власності як власність територіальних громад. Аналізуючи ці статті Конституції, визначаємо, що в Україні існують приватна, державна, комунальна форми власності. Проте такий поділ нечіткий і неоднозначний, адже про це йдеться не в одній спеціальній статті, а одразу у декількох. Також в Конституції згадується право власності Українського народу, але в ст. 13 йде роз’яснення, що «від імені Українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених цією Конституцією» [14].

Єдиний законодавчий документ, в якому поділ на форми власності більш-менш чітко описаний – це Цивільний Кодекс. У цьому кодексі є розділ «Право власності», але й в ньому також немає спеціальної статті про поділ власності на види, хоча в ньому окремим формам власності присвячено відповідні статті: право приватної власності (ст. 325), право державної власності (ст. 326) та право комунальної власності (ст. 327) [6]. Крім того, Цивільний кодекс, як Конституція, окремо виділяє право власності Українського народу (ст. 324) [14].

Особливим об’єктом власності є земля. Згадані вище форми власності поширюються й на землю: Земельний Кодекс України декларує державну, приватну та комунальну форми власності [10]. Але якщо звернутися до статистичних даних Держземагенства або Держстату, то в структурі земельного фонду також можемо бачити землі, що донині перебувають в колективній формі власності, яка дісталася нам ще з Радянського Союзу.

Тож станом на 1 січня 2013 р. Земельний фонд України за формами власності розподілився таким чином: 28 950,1 тис. га, або 48%, земель знаходиться в державній власності, 31 346,0 тис. га (51,9%) – у приватній і 58,7 тис. га (0,1%) становить колективна форма власності. У комунальній формі власності, за статистичною інформацією, землі відсутні, хоча з дня набрання чинності Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності» землі державної та комунальної власності в Україні вважаються розмежованими [15].

Дослідивши теоретичні аспекти власності, а також сучасний стан відносин власності на землю в Україні, вважаємо необхідним введення поняття «квазівласність». Право власності на землю – це право володіти, користуватися і розпоряджатися земельними ділянками. При відсутності юридичної можливості суб’єкта реалізувати якийсь з трьох елементів права власності виникає квазівласність. Поняття квазівласності

стосується таких видів користування: оренда, суборенда, сервітут, емфітевзис, суперфіцій.

Отже, оренда землі – це засноване на договорі строкове платне володіння і користування земельною ділянкою, необхідною орендареві для провадження підприємницької та іншої діяльності [10]. Тобто оренда є квазівласністю, оскільки орендар не має права розпоряджатися орендованою земельною ділянкою, а тільки володіти і користуватися. Така ж ситуація і з суборендою і постійним користуванням при яких відсутнє розпорядження: постійне користування – це право володіння і користування земельною ділянкою, яка перебуває у державній або комунальній власності, без встановлення строку.

Земельний сервітут – це право власника або землекористувача земельної ділянки на обмежене платне або безоплатне користування чужою земельною ділянкою (ділянками) [10]. Сервітут надає право користування, але не володіння і не розпорядження, отже теж є квазівласністю.

Право користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб (емфітевзис) і право користування чужою земельною ділянкою для забудови (суперфіцій) також вважаємо квазівласністю, оскільки в цих поняттях наявне лише право користування і частково представлене право розпорядження, адже емфітевзис і суперфіцій можуть відчужуватися або передаватися в порядку спадкування.

Ще один вид користування, концесію, зараховуємо до поняття квазівласності, оскільки, по-суті, це є строкове платне володіння. Відповідно до закону «Про концесії», концесія – це надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб’єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об’єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб’єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов’язань зі створення (будівництва) та (або) управління (експлуатації) об’єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику [10].

Крім того, до поняття квазівласності зараховуємо ті історичні типи власності, які передували капіталістичній: первіснообщинна, рабовласницька та феодальна, оскільки жодна з них не відповідає сучасному поняттю власності.

**Висновки.** Власність – одна з найбільш фундаментальних і основоположних економічних категорій. Водночас це одна з найскладніших та багатограних категорій, яка виражає всю сукупність суспільних відносин: економічних, соціальних, правових, політичних, національних, морально-етичних, релігійних тощо. Протягом тисячоліть людство вивчає сутність власності, але і до сьогодні проблема власності ще

не вирішена до кінця. Причиною цього є те, що власність розвивається паралельно з економічною системою суспільства. Як суспільство перебуває у постійному русі, зазнає змін, так і власність змінює свої види та форми. Тому ми узагальнили наявну класифікацію власності за такими ознаками: об'єкт, суб'єкт та історичний тип. Крім того, ми виділили окремо поняття квазивласності, яке застосовуємо у разі відсутності одного з елементів сучасного розуміння власності. Законодавство України виділяє три форми власності, зокрема власності на землю: приватну, комунальну та державну, проте існують неузгоджені розбіжності й неточності в різних нормативно-правових документах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я. Рух і оборот власності / В.Я. Амбросов // Ринкова трансформація економіки АПК: кол. монографія: у 4 ч. Ч. 2: Підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва / за ред. П.Т. Саблука, В.Я. Амбросова, Г.Є. Мазнева. – К.: ІАЕ, 2002. – С. 8–9.
2. Данилишин Б. Реформування відносин власності на природні ресурси / Б. Данилишин, В. Міщенко // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 34–42.
3. Кошкарда І.В. Земельні відносини в аграрному секторі економіки України: моногр. / І.В. Кошкарда / Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. – Х.: Гриф, 2012. – 352 с.
4. Третяк А.М. Законодавчо-нормативні проблеми екологічних відносин прав власності та прав користування землею в Україні / А.М. Третяк, В.М. Другак // Земельне право України, 2010. – № 6. – С. 10–21.
5. Скакун О.Ф. Теорія держави і права: підруч. / пер. з рос. – Х.: Консум, 2001. – С. 59–65.
6. Цивільний кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Голос України. – 2003. – № 45.
7. Основи економічної теорії: підруч. / за заг. ред. О.О. Мамалуя. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – С. 229–236.
8. Політична економія: підруч. / В.Г. Федоренко, О.М. Діденко, М.М. Руженський, О.Ф. Іткін; за ред. д.е.н., проф. В.Г. Федоренка. – К.: Алерта, 2008. – С. 46–55.
9. Матвеев С.О. Економічна соціологія: підруч. / С.О. Матвеев, Л.І. Лясота. – Суми: Українська книга, 2006. – С. 287–293.
10. Земельний кодекс України: Закон України від 25.10.2001 р. № 2768-III // Урядовий кур'єр. – 2001. – № 211.
11. Про власність: Закон України № 697-XII від 07.02.1991 р. // Відомості Верховної Ради УРСР. – 1991. – № 20. – Ст. 249.
12. Класифікація форм власності: ДК 001-94 (втратив чинність від 28.05.2004 р.) [Електронний документ]. – К.: Державний комітет України зі стандартизації, метрології та сертифікації, 1994. – Режим доступу: [http://www.uazakon.com/documents/date\\_1k/pg\\_imcmsd.htm](http://www.uazakon.com/documents/date_1k/pg_imcmsd.htm).
13. Класифікація форм власності: ДК 001-2004 (на заміну ДК 001-94). – К.: Держспоживстандарт України, 2004 р. – 2 с.
14. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96 // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141.
15. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо розмежування земель державної та комунальної власності: Закон України від 06.09.2012 р. № 5245-VI // Голос України. – 2012. – № 193.



УДК [316.324.7+316.324.8].001.363

Ситкіна М.В.

аспірант

*Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

## СТАНОВЛЕННЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ ТЕОРІЇ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА

## FORMATION AND PECULIARITIES OF THE INFORMATION SOCIETY THEORY

### АНОТАЦІЯ

Однією із загальносвітових тенденцій розвитку сучасної цивілізації є всеосяжна інформатизація життєдіяльності суспільства, однак наявна багатовекторність трактувань окреслених процесів потребує більш детального їх вивчення. У статті систематизовано погляди щодо становлення ери інформаційного суспільства та виокремлено відмінні її особливості, що дозволяє структурувати інформаційний етап розвитку соціуму.

**Ключові слова:** інформатизація, інформаційне суспільство, суспільство нового типу, секторальна будова суспільного виробництва, інформація.

### АННОТАЦИЯ

Одной из общемировых тенденций развития современной цивилизации является всеобъемлющая информатизация жизнедеятельности общества, однако многовекторность трактовок этих процессов требует более детального их изучения. В статье систематизированы взгляды о становлении эры информационного общества и выделены основные ее особенности, что позволяет структурировать этап развития социума как информационный.

**Ключевые слова:** информатизация, информационное общество, общество нового типа, секторальная структура общественного производства, информация.

### ANNOTATION

All-embracing informatization of the society's vital activity is one of the worldwide tendencies in the development of contemporary civilization. However, there is a multi-vector interpretation of the abovementioned processes requiring a more detailed research. The article deals with systematization of the views on forming the era of information society and singling out its peculiar features that allows structuring information stage of the society development.

**Keywords:** informatization, information society, society of a new type, sector structure of social production, information.

**Постановка проблеми.** Існування цивілізації в повсякденному використанні інформаційно-комунікаційних технологій протягом останнього десятиліття призводить до постійного зростання об'єму інформації та трансформації усіх сфер життєдіяльності людства. Інформаційно-технологічні зміни відображають сучасні та перспективні потреби суспільства, зміцнюють його здібності і розширюють можливості. За таких умов забезпечується взаєморозуміння інтересів усіх суб'єктів взаємовідносин та створюються засади подальшої еволюції людства. Глобалізація окреслених аспектів неминуче підвищує інтерес до теоретичного осмислення суспільства нового типу та потребує виокремлення найважливіших його особливостей порівняно з головними ідеями ХХ ст.

### Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженню особливостей теорії становлення нового інформаційного суспільства як модифікації концепцій присвячено праці таких зарубіжних дослідників: Д. Белла, М. Кастельса, М. Маклюєна, Р. Стоуньєра, Е. Тоффлера, М. Пората, А. Туренна, а також праці вітчизняних науковців: М. Вершиніна, В. Іноземцева, А. Ракітова, Т. Смоляна, Д. Черешкіна та інших, однак невирішеним залишається питання виокремлення основних його відмінних рис порівняно з головними ідеями розвитку соціуму в кінці ХХ ст. та на початку ХХІ ст. Чимало науковців описують перспективи уявного майбутнього рамками «технотронного» (З. Бжезинський), «багатовимірного» (К. Кер), «планетарного» (Дж. Мак-Хол), «суспільства інтегрального типу» (П. Сорокін), «постісторичного» (Дж. Фукуяма), «суспільства знань» (П. Дракер), «наукового суспільства» (М. Понятовський), «суперіндустріального суспільства» (Е. Тоффлер) та інших, кожне з яких характеризує певну особливість більш широкого загальноновживаного поняття «інформаційного суспільства».

Наявна багатовекторність потребує систематизації поглядів на становлення ери інформаційного суспільства з виокремленням найважливіших його особливостей, що дозволили б чітко структурувати етап розвитку соціуму як інформаційний.

**Завданням статті** є систематизація теоретичних обґрунтувань основних характеристик становлення суспільства нового типу, що дозволить з'ясувати особливості інформаційних процесів в транзитивних умовах існування та стане основою виокремлення нового етапу розвитку соціуму.

**Виклад основного матеріалу.** Категорію «інформаційне суспільство» вперше сформулював професор Токійського технологічного інституту Ю. Хаяші ще на початку 70-х років ХХ ст., а розголосу вона набула за допомогою роботи американського економіста Ф. Махлупа. Незважаючи на період існування ідеї, сьогодні досі відсутній єдиний погляд щодо місця інформаційного суспільства в цивілізаційному розвитку. Це зумовлено, з одного боку, секторальною

будовою суспільного виробництва, яка, за версією різних авторів, складається з трьох, чотирьох або п'яти сегментів, з іншого – трактуванням цієї категорії через призму превалювання одного зі складових ресурсних блоків інформаційного суспільства: технологічного, інформаційного, інноваційного, економічного, культурного тощо.

Характеризуючи інформаційне суспільство через призму секторальної структури виробництва (рис. 1), зазначимо, що трисекторну модель поділу запропонував К. Кларк у 1942 р., у якій перший сектор видобувний, другий – обробний, а третій є сектором послуг. За такої моделі суспільного виробництва та з урахуванням тенденцій нового часу автори, такі як І. Масуда, Ю. Хаяши, розглядають інформаційне суспільство як складову постіндустріального суспільства, продукт існування якого матиме суттєву інформаційну складову, стане основою розвитку суспільства та призведе до позитивних соціальних перетворень. Професор В.Л. Іноземцева вважає, що ознаки нового інформаційного суспільства в період існування постіндустріального з'явилися не одразу, а лише на третій стадії його розвитку, що відповідає 90-м рр. XX ст. [1, с. 51].

На відміну від першого підходу, прихильники чотирифакторної моделі (З. Бзежинський, Д. Белл, Е. Тоффлер) вивчають інформаційне суспільство через призму четвертого сектору суспільного виробництва – сектору інтелектуальних послуг. Він слідує за третім сектором традиційних послуг постіндустріального суспільства і характеризується заміною праці та капіталу на інформацію та знання.

Особливістю дослідження інформаційного суспільства в рамках п'ятисекторної моделі є те, що третій, четвертий та п'ятий сектори – це секторами послуг, однак послуги третього мають матеріальний характер (побутові, комунальні, транспортні, торговельні) та задовольняють чимало стандартних потреб. Вони не пов'язані зі створенням принципово нової інформації та належать до постіндустріального суспільства, тоді як четвертий та п'ятий сектори пов'язані з нематеріальними та інтелектуальними послугами та виконують процес створення інформації. Основна відмінність між ними полягає в тому, що четвертий сектор задовольняє поточні потреби в інформації шляхом використання людьми необхідної освіти та відповідних навичок, тоді як п'ятий виконує завдання на перспективу, користуючись нестандартним мисленням та авторським підходом [2, с. 66].

Окрім наведених особливостей, для описання відмінностей сучасного типу суспільства від наявних дослідники використовують різні підходи трактування цієї категорії: Ф. Вебстер пропонує технологічний, економічний, професійний, просторовий і культурний підходи до трактування інформаційного суспільства,

А. Дафф виокремлює інформаційно-економічний, інформаційний потік та інформаційно-технологічний, а К. Мей пропонує більш універсальну систему опису через складові інформаційного суспільства, такі як соціальна революція, нова економіка, інформаційна політика та розпад держави. Зазначені підходи не виключають один одного, та більшість дослідників обґрунтовують свої визначення інформаційного суспільства на технологічних, економічних та інформаційних критеріях. Це зумовлено тим, що найочевидніші перетворення саме в цих сферах людської життєдіяльності породжують формування ери соціуму нового типу [3, с. 8].

Д. Белл, М. Кастельс, М. Маклюен, Р. Стоунер, Е. Тоффлер, М. Порат, А. Туренн вбачають відмінність інформаційного суспільства від постіндустріального саме в технологічній складовій, що виражається через збільшення кількості комунікацій. При цьому вони стверджують, що кількість інтелектуальної продукції, порівняно з попередніми періодами, суттєво не змінилась. Водночас спостерігається збільшення об'ємів тиражування інтелектуального продукту та передача відомостей про нього за допомогою друкованих видань, телеграфу, радіо, телебачення, лекцій, семінарів та мережі Інтернет [4, с. 160].

Теорію технологічного підходу підтримує і І.З. Абдуллаєв, який, досліджуючи передумови глобального інформаційно-технологічного прогресу в своїй роботі «Інформаційне суспільство та глобалізація: критика неоліберальної концепції», виділяє шість технологічних укладів, де з превалюванням V (мікроелектроніка, біотехнології, інформатика) технологічного укладу починається перехід людства до постіндустріального і, як наслідок, інформаційного суспільства. У розвинених країнах цей період припав на 80-ті рр. XX ст., поступово змінюючись VI (генна інженерія, нанотехнології) технологічним укладом на початку XXI ст., що ототожнюють з основними характеристиками ери інформаційного суспільства [5, с. 106].

Однак аналізувати інформаційне суспільство через призму лише технологічного підходу можна лише з кількома застереженнями, адже вимірювання і пов'язана з ним складність визначення тієї точки на технологічній шкалі, досягнувши якої суспільство може вважатися інформаційними, є найсуттєвішими проблемами формулювання будь-якого прийнятого визначення інформаційного суспільства. У цьому разі цікавим є погляд американського професора Дж. Сассмена, який, протиставляючи техноцентричному підходу антропоцентричний, стверджує, що шкідливими є твердження про те, що власне комп'ютери та технології, розглянуті поза загальним контекстом суспільних взаємодій, можуть сприяти появі нових форм економічних, соціальних або політичних відносин [3, с. 11]. Тому інформа-

ційно-комунікаційну складову необхідно вважати одним з головних сукупних елементів прогресу цивілізації, що провокує інформаційні зміни суспільства разом з іншими структурними елементами нового типу соціуму. Зокрема, Й. Масуда вважає, що комп'ютерна технологія з її фундаментальною функцією замінювати або підсилювати розумову працю людини є корисним ресурсним блоком інформаційного суспільства та здатна швидко перетворюватися в нову продуктивну силу. Остання, при правильному використанні, має можливість зробити масове виробництво когнітивної систематизованої інформації і знання, що й стане визначальною характеристикою нового типу суспільства [6, с. 102].

П. Друкер [7] та Т. Стоуньєр [8, с. 395] є прихильниками економічного підходу трактування інформаційного суспільства, що базується на превалюванні частки інформаційного бізнесу у валовому національному продукті. При цьому діяльність з виробництва інформаційного продукту є відмінною рисою нового типу соціуму, що відрізняє його від попереднього етапу інформаційних послуг постіндустріального суспільства. Проте інтерпретація лише в межах економічного напрямку вивчення є недостатньою, адже існує складність виокремлення розмірів та складових

інформаційного сектору економіки. Це зумовлено тим, що останній тісно пов'язаний із традиційними індустріальними галузями, що й породжує певні сумніви щодо його домінування. При цьому Ф. Вебстер до основних особливостей, що кардинально відрізняють період інформаційного суспільства від попередніх етапів розвитку людства, зараховує не стільки кількісне зростання теоретичних знань та інформації, стільки їх якісну сторону, тобто зміну окресленими дефініціями способу життєдіяльності людства. Такі особливості були виокремлені також у доповідях Агентства економічного планування, Інституту розробки використання комп'ютерів, Радою зі структури промисловості, де термін «інформаційне суспільство» трактується як суспільство з досить високою якістю інформації, що має глобальний характер, вільне від державних кордонів та забезпечене необхідними засобами її поширення [9, с. 101].

**Висновок.** За результатами розглянутих концепцій можна зробити висновок про тотожність кола питань постіндустріального та інформаційного суспільства (табл. 1).

Та найважливішою особливістю першого є домінування категорії «послуга» над сектором сільського господарства та індустріальною сферою і розглядається як результат (про-

Таблиця 1

## Порівняльні ознаки постіндустріального та інформаційного суспільств

Параметр	Постіндустріальне суспільство	Інформаційне суспільство
Системні характеристики		
Домінантна система	Соціо-	
Цільова функція	Підвищення якості життя	Зручність та якість життя
Методологія пізнання	Системно-синергетичний аналіз	
Конкурентні переваги за рахунок	Диференціації послуг	Швидкості обміну інформації, індивідуалізації послуг
Галузева структура		
Економічний сектор	Послуги	Послуги, інформація
Провідна галузь	Сектор послуг	Сектор інтелектуальних послуг, знання
Частка ВВП, що витрачається на зв'язок	Від 3 до 9%	Від 10%
Розподіл населення за сферами зайнятості	Сільське господарство – ≤ 10 Промисловість – ≤ 20% Сфера послуг – ≥ 50%	
Технологічні параметри		
Технологічний спосіб виробництва	Автоматизований	Творчий
Технічна основа	Автоматизовані виробничі системи	Індивідуальне виробництво
Базові технології	Наукомісткі	Електронна промисловість
Капітальна основа	Фінансовий та корпоративний капітал	Фінансовий приватний капітал
Виробничий ресурс	Інформація	
Вид зносу	Переважно моральний	
Характеристики трудової та виробничої діяльності		
Трудова основа	Автоматизована праця	Інтелектуальна праця
Тип діяльності	Обробка даних	
Попит на ринку праці	Професійні та технічні працівники	Управлінці, вчені

Джерело: розроблено автором на основі [2-6]

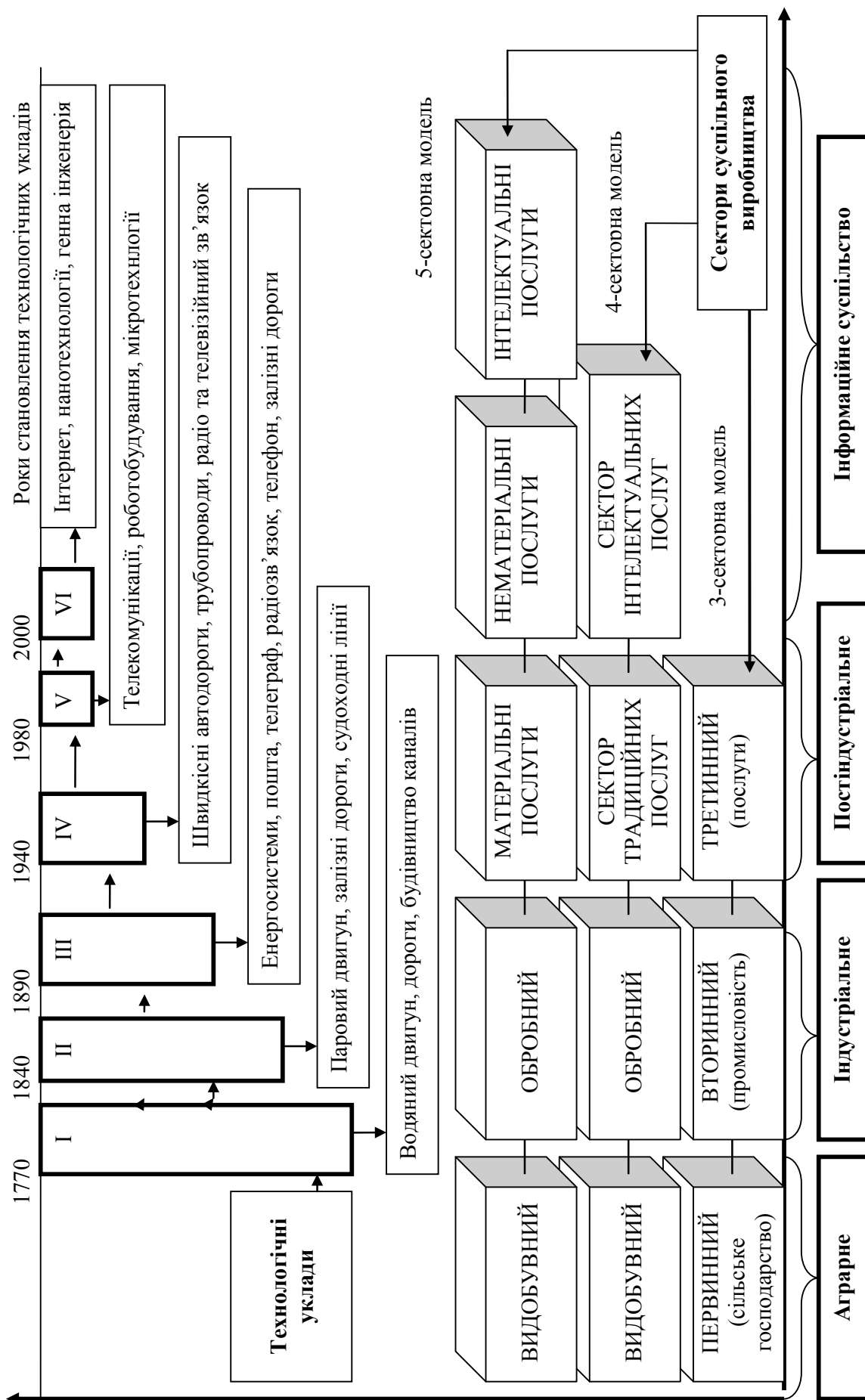


Рис. 1. Структура розвитку суспільства за типами та технологічними укладами



дукт) виробничої діяльності. На відміну від нього, в інформаційному суспільстві наголос робиться саме на категоріях «інформація» та «знання», що є визначальним чинником соціально-економічного розвитку, розглядається і як результат, і як фактор виробництва. Вони, на відміну від благ матеріального характеру, мають необмежену природу, зростають зі збільшенням числа користувачів та формують синергетичний стрибок (інформація помножена на інформацію в мережі дає синергетичне знання) з подальшою точкою біфуркації розвитку соціуму, що не має місця в рамках постіндустріального суспільства. Саме нетотожність окреслених понять і дає можливість розмежувати теорії постіндустріального та інформаційного суспільства.

Отже, інформаційне суспільство у сучасному розумінні є самостійною категорією, що описує якісні трансформації суспільних процесів, які полягають у зміщенні акцентів з виробничої до невиробничої сфери за рахунок використання в інформаційно-комунікативних технологіях нових факторів виробництва: інформації та знання, де останні дозволяють здійснити новий еволюційний стрибок. Він сприяє зміні характеру інформаційних потоків, групових та індивідуальних ідентичностей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амиржан К.Ж. Становление теории информационного общества / К.Ж. Амиржан // Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2014. – № 3 (40). – С. 51-54.
2. Ніколаєв Є.Б. Теорія інформаційної економіки: зміст і основні суперечності: дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.01 / Є.Б. Ніколаєв. – К., 2011. – 176 с.
3. Даніліян В.О. Інформаційне суспільство та перспективи його розвитку в Україні (соціально-філософський аналіз): моногр. – Х.: Право, 2008. – 184 с.
4. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Наука, 1999. – 221 с.
5. Абдуллаев И.З. Информационное общество и глобализация: критика неолиберальной концепции / И.З. Абдуллаев. – Ташкент: Фанва технология, 2006. – 191 с.
6. Агеев А.И. Нооэкономика: определенная экономика в неопределенном будущем / А.И. Агеев, Е.Л. Логвинов // Экономические стратегии. – 2011. – № 11. – С. 24-31.
7. Druker, P.F., 1995. Post-Capitalist Society. N.Y.: Harper-Collins Publ. 158 p.
8. Стоуньер Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньер // Новая технократическая волна на Западе / под ред. П.С. Гуревича. – М.: Прогресс, 1986. – С. 395–396.
9. Сухов Е.И. Информационное общество как новое общество / Е.И. Сухов // Теория и практика общественного развития. – 2011. – № 7. – С. 101-103.

## СЕКЦІЯ 2 СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.9.01

Баби́ч Т.О.

*здобувач, асистент кафедри міжнародного менеджменту  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

### ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ «ГЛОБАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОГРЕС»

### THEORETICAL SUBSTANTIATION OF GLOBAL ECONOMIC PROGRESS

#### АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано дискусійні погляди провідних вчених-економістів щодо існування та визначення поняття економічний прогрес, його етимологію, розглянуто проблеми теоретичного визначення поняття «глобальний економічний прогрес». Визначено основні складові глобального економічного прогресу, наведено структуру сучасної глобальної економічної системи та її основні відмінні риси.

**Ключові слова:** Економічний прогрес, глобальний економічний прогрес, глобальна економічна система, суспільний прогрес, глобальна економіка.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы дискуссионные взгляды ведущих ученых-экономистов о существовании и определении понятия экономического прогресс, его этимологии, рассмотрены проблемы теоретического определения понятия «глобальный экономический прогресс». Определены основные составляющие глобального экономического прогресса, приведена структура современной глобальной экономической системы и ее основные отличительные черты.

**Ключевые слова:** Экономический прогресс, глобальный экономический прогресс, глобальная экономическая система, общественный прогресс, глобальная экономика.

#### ANNOTATION

This paper analyzes the controversial views of leading economists of the existence and definition of economic progress, its etymology, problems of the theoretical definition of «global economic progress». It determinates the main components of the global economic progress, shows the structure of the modern global economic system and its main distinguishing features.

**Keywords:** economic progress, global economic progress, global economic system, social progress, global economy.

**Постановка проблеми.** Економічне зростання та прогрес є однією із найбільш важливих характеристик економічного життя будь-якої країни світу. Постійне зростання кількості потреб, вичерпання традиційних ресурсів, збільшення чисельності населення змушують вчених постійно шукати рішення взаємопов'язаних проблем: економічного прогресу та ефективності економіки. Вивчення характеру і тенденцій економічного прогресу країни завжди є предметом найпильнішої уваги економістів. Вчених у першу чергу цікавлять процеси, які впливають на динаміку економічного прогресу,

а також структурні зміни в національній економіці, до яких призводить економічний розвиток. Адже без цих знань неможливо окреслити навіть найближчі перспективи розвитку певної країни або регіону.

Початок ХХІ століття ознаменувався логічним завершенням кардинальних трансформаційних процесів, що відбувались у світовому господарстві протягом останнього часу, – формуванням моделі глобального економічного розвитку. Тому перед дослідниками постають нові завдання та питання. Вектор фундаментальних досліджень змінює свій напрям з вивчення економік окремих країн, на дослідження глобальної економічної системи та законів її функціонування. Міжнародна економічна система завдяки структуруванню її внутрішніх елементів набула таких важливих якостей як цілісність та єдність.

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Серед наукових праць, присвячених сутності глобального економічного прогресу, дослідженню його критеріїв, механізму взаємодії його рушійних сил та факторів, варто відзначити роботи А. Андрюшенка, Л. Антонюк, Г. Башнянина, А. Бурляя, З. Ватаманюк, Дж. Гвартні, В. Єременка, К. Кривенка, П. Лазура, В. Ломакіна, Д. Лук'яненка, В. Медведєва, С. Мочерного, В. Некрасова, В. Новицького, В. Овчинникова, А. Поручника, В. Секретарюка, Р. Строупа, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та інших. Однак дотепер недостатньо розробленими є питання, пов'язані з визначенням сутності глобального економічного прогресу та його характерних відмінностей. Саме це і стало метою цієї статті.

**Постановка завдання.** Наявність глобальної економічної взаємозалежності всіх країн не викликає у вчених жодних сумнівів. Таких категорій, як економічне зростання, економічний прогрес вже не вистачає вченим для побудови адекватних сучасності економічних

моделей. Нові реалії потребують нових дефініцій, таких як глобальне економічне зростання та глобальний економічний прогрес, загальноприйнятого чіткого визначення яких досі немає. Як відомо, базою будь-якого дослідження є його понятійний апарат. Без зрозумілих та лаконічних дефініцій неможлива побудова жодної економічної моделі. Адже завжди потрібно чітко уявляти предмет та об'єкт дослідження, його характеристики та властивості. Якщо певне явище описується розпливчатими, або, навіть, іноді суперечливими поясненнями, то вести мову про достовірні результати наукової роботи не можна. Через це важливо знайти кожному новому явищу економічного життя емне та конкретне визначення.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття «прогрес» походить від латинського слова «progressive», що означає рух вперед, поступальний розвиток суспільства по висхідній лінії, від менш досконалих до більш досконалих форм. В основі прогресу сфер дійсності лежить підвищення рівня організації, яке у найбільш високоорганізованих формах матерії виражається у здатності до самоорганізації, саморегулювання, самоуправління.

У Новий і Новітній час виявилися діаметрально протилежні погляди на суспільний прогрес. Негативно відносилися до нього в цілому або до окремих його проявів у XVIII ст. Ж.Ж. Руссо, у XIX ст. – Ф. Ніцше, у XX ст. – О. Шпенглер. Глибокі розробки теми прогресу знайшли відображення у творчості таких філософів Заходу як Вольтер, Й. Гердер, Й.-Г. Фіхте, І. Кант, Г. Гегель, Ж. Кондорсе, К. Маркс, О. Конт, Г. Бокль, Т. Карлейль, А. Тойнбі, К. Ясперс та інші.

Широковживаним у науковій літературі є наступне визначення суспільного прогресу – це висхідний розвиток людства від нижчих ступенів своєї соціально-економічної, політичної і духовної організації до вищих; якісне оновлення форм суспільного життя і відносин між людьми; поступальну зміна загальноцивілізаційних і формаційних етапів розвитку соціуму. [11, с. 76] Суспільний прогрес пов'язаний із життєустроєм народу, який являє собою систему забезпечення самовідтворення і розвитку соціального організму країни [9, с. 124].

Суспільний прогрес проявляється в різних формах. В науковій літературі описуються такі його форми:

- 1) соціальний прогрес;
- 2) економічний прогрес;
- 3) науково-технічний прогрес;
- 4) політичний прогрес.

Деякі вчені вважають даний перелік форм суспільного прогресу неповним. Михайло Драгоманов, наприклад, у своїх роботах часто оперує такими поняттями як культурний і національний прогрес [8]. П. Новгородцев наполягає на включенні до загальноприйнятого такої форми суспільного прогресу, як моральний, без

якого неможливе досягнення суспільного ідеалу сучасності [12, с. 797]. Деякі вчені вважають, що без прогресу в галузі правової науки розвиток суспільства завжди був і буде неповним. Таким чином, правовий прогрес має стати ще однією необхідною формою суспільного прогресу [2, с. 167].

Які 6 нові форми суспільного прогресу не виокремлювалися вченими, загальноновизнаним є твердження про те, що без економічного фундаменту досягнення основних загальнолюдських цінностей, таких як всебічний розвиток особистості, зростання ступеня свободи, соціальної справедливості, задоволення все вищого рівня потреб за пірамідою Маслоу, неможливе. Більшість вчених виходить з твердження про те, що імпульс для нового етапу суспільного прогресу завжди криється в якісних зрушеннях в матеріальній базі соціуму. Тому економічний прогрес, який приводить до зміни способу виробництва, зрушень в розвитку продуктивних сил або навіть появи нових, більшістю вчених визнається невід'ємною складовою глобального суспільного прогресу.

В основі суспільного прогресу лежать способи виробництва умов і засобів існування людей. Такий підхід дає можливість розглядати історію людства не як просте нагромадження явищ, подій, що перебувають у випадкових зв'язках, а як закономірний процес зміни способів виробництва життєвих благ, кожен з яких також має свої ступені зростання. У цілому ж утворюється ланцюг економічного прогресу, який лежить в основі суспільного прогресу взагалі [1, с. 328].

Загалом такий рух уперед виражається у послідовній зміні суспільно-економічних формацій. Загальною тенденцією глобального історичного розвитку є поступовий перехід від суспільних систем, зумовлених природними факторами (географічним середовищем, кількістю населення), до складніших систем, прогрес яких забезпечується зростанням кількості факторів і джерел розвитку.

Проаналізуємо поняття економічного прогресу, які надаються вченими-економістами. Економічний прогрес суспільства, за Адамом Смітом, – це виробництво якомога більшої кількості товарів [13, с. 619]. Тому він не приділяв особливої уваги іншим сферам, зокрема розподілу, обміну та споживанню.

Сучасні вчені суть економічного прогресу розглядають більш глибоко, при цьому аналізуючи його як необхідну складову суспільного прогресу. Однакові визначення економічного прогресу наводять д.е.н., професор С.В. Мочерний, к.е.н., професор З.Г. Ватаманюк, які визначають економічний прогрес як поступальний розвиток усієї економічної системи, кожного її елемента: продуктивних сил і техніко-економічних відносин (а водночас технологічного способу виробництва), виробничих відносин, або відносин економічної власності, та господарського механізму [3, с. 384], [14, с. 239].

А.М. Андрущенко, А.П. Бурляй, В.С. Костюк надають майже ідентичне визначення економічного прогресу, доповнюючи його новим елементом економічної системи – організаційно-економічними відносинами [4, с. 89].

Прогрес технологічного способу виробництва виражається у переході від способу виробництва, заснованому на ручній праці, до способу виробництва, що ґрунтується на машинній праці, а від нього – до технологічного способу виробництва, в основі якого лежить автоматизована праця. Рух уперед у межах виробничих відносин знаходить концентрований вияв у еволюції типів і форм власності: від індивідуальної до колективної (у різних її видах і ступенях зрілості), від колективної – до державної та наддержавної (або інтегрованої) форми власності. Прогрес господарського механізму виражається в еволюції ринкових важелів управління економікою, поступовому переході його до державного, до раціонального поєднання державних і ринкових важелів, а згодом до наднаціональних форм і методів управління економікою в межах регіональних об'єднань.

Проаналізувавши сутність таких понять, як прогрес та економічний прогрес, отримали необхідний теоретичний базис для визначення парадигми глобального економічного прогресу. Дослідження наукової літератури привело до висновку, що на даний момент термін «глобальний економічний прогрес» науковцями не використовується, у практичних та теоретичних дослідженнях часто зустрічаємо поняття «глобальний економічний розвиток», рідше – «глобальне економічне зростання». Теоретичні та практичні проблеми глобального економічного розвитку розкрито у роботах Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника, Я. Столярчука, А. Колота, А. Филипенка, та їх колег – В. Колесова, Л. Белова, В. Клавдієнко, В. Губенко, Р. Колосової, Т. Розумової, М. Лучко, А. Ніколаєва, М. Осьової, Г. Глуценка, А. Ляменкова, С. Пенкіної, С. Пекіна та ін.

У сучасній британській англійській мові в тому вигляді, в якому вона записана в більшості новітніх оксфордських словників [16; 17; 18], «глобалізація» – порівняно нове англійське слово. Те ж відноситься до його еквівалентів в інших мовах. У повсякденному англійській мові слово «глобалізація» з'являється не раніше середини ХХ в. [15] І сьогодні слово «глобалізація» відноситься до «процесу глобалізації» в сенсі здійснення певної діяльності, масштаби якої охоплюють весь світ. Таким чином, в англійській мові в слові «глобалізація» акцент робиться на загальності [10, с. 61]. Провідні світові фахівці у галузі економіки також не використовують у своїх дослідженнях таке поняття, як глобальний економічний прогрес. Наприклад, аналітичні роботи Групи Світового банку, Міжнародного Валютного фонду, Світового економічного форуму, спеціалізованих установ ООН, комісій Європейського Союзу

часто присвячені проблемам глобального економічного зростання (global economic growth) або глобального економічного розвитку (global economic development).

Таким чином, відсутність чіткого визначення поняття «глобальний економічний прогрес» може призвести до висновку, що на даному етапі розвитку глобальної економіки такого явища взагалі не існує. Тобто, ми можемо вести мову про глобальне економічне зростання, глобальний економічний розвиток, навіть можемо виміряти їх з допомогою розроблених статистичних показників, але досягнення глобального економічного прогресу все ще залишається не підкореною вершиною для людства. На нашу думку, дане твердження є хибним. По-перше, відсутність чіткого визначення не доводить, що самого явища не існує, просто дане питання поки-що теоретично не досліджене. По-друге, загальновизнаним є існування глобального економічного розвитку і зростання. Як було проаналізовано вище, економічне зростання є основою для економічного прогресу, тобто і глобальний економічний розвиток призводить до глобального економічного прогресу.

За аналогією з визначенням поняття економічний прогрес доходимо висновку, що «глобальний економічний прогрес» – це поступальний розвиток глобальної економічної системи, кожного її елемента, що приводить до якісно вищого рівня її розвитку. Для того щоб мати чітке уявлення про сутність глобального економічного прогресу, необхідно всебічно визначити всі характеристики та особливості його об'єкта – тобто глобальної економічної системи. І тут знову натрапляємо на відсутність загальновизнаної теорії. Якщо таке поняття, як «економічна система», є основоположним для всієї економічної науки, то щодо існування «глобальної економічної системи» існують зовсім протилежні думки. Деякі вчені, що займаються дослідженням глобалізації світової економіки, вважають, що наразі немає достатніх підстав вважати, що глобальна економічна система вже сформувалася. Відбуваються процеси глобалізації, які в перспективі можуть призвести до її створення. У сучасний період вони здійснюються нерівномірно в галузевому розрізі.

Протилежних поглядів дотримується професор, доктор економічних наук Г.Н. Климко. Заслуговує на увагу його теза про економічну єдність світу, яка надає підстави вважати, що глобальна економічна система все-таки існує.

Климко вважає, що генеза економічної єдності світу охоплює три великі періоди, що відповідають трьом епохам у розвитку людських цивілізацій: аграрній, індустріальній та постіндустріальній. На нинішньому етапі формується економічний базис єдиної світової цивілізації. Головною детермінантою зближення економічних форм життя народів і держав є новітні ресурси і комунікації, що зумовлюють організаційно-господарські способи функціо-



нування економік різних країн. Глибинною основою тут виступають зміни у власності на засоби виробництва і глобалізація економічних процесів. Соціалізація, і дематеріалізація, хоч і різною мірою, охоплюють усі країни світу. Маємо також поступове структурне зближення національних господарств. Триває зближення структури зайнятого населення, його професійно-освітнього складу тощо. Водночас залишається доволі виразним поділ країн світу на центр та периферію. Глобальний синтез, який поширюється на всю планету, веде до утворення глобальної економічної спільноти, цілісної господарської світової структури [6, с. 381]. Названі вище чинники після Другої світової війни призвели до утворення сучасної глобальної системи.

Таким чином, глобальною економічною системою є економічна система, що має за свою основу національні економічні системи усіх країн світу. Але це не просто сукупність або сума. Варто підкреслити, що без економічних відносин національні господарства залишилися б відокремленими і не створили б глобальну економіку як систему. Для правильності використання термінів особливо важливо підкреслити, що саме всі країни світу та економічні системи мають бути включені до глобальної економіки. В іншому випадку доречним є використання терміну «міжнародна економіка». Крім того, глобальна економіка може розглядатися як економіка світової спільноти і національних економік – тобто як ефект утворення єдності з розрізнених складових у процесі взаємодії яких виникають інтегративні якості, характеристики, закономірності функціонування цієї системи. Єдність глобальної економічної системи забезпечується глобальними і міжнародними ринками з властивими їм товарно-грошовими відносинами і множинністю цін. Глобальна економічна система невіддільна від географії та екології Землі.

Отже, глобальна економічна система охоплює такі основні складові [6, с. 384]: глобальну науково-технологічну сферу, систему світового виробництва, світовий ринок і міжнародну торгівлю, глобальну валютно-фінансову систему, регулюючі інститути.

Ознаками глобальної економічної системи є:

- сформованість сфери глобального обміну товарами на базі міжнародної торгівлі;
- глобальний рух факторів виробництва, насамперед у формах вивозу-ввезення капіталу, робочої сили і технології;
- глобальні форми і методи організації виробництва на підприємствах, розміщених в кількох країнах, насамперед у рамках ТНК;
- самостійна глобальна фінансова сфера, не пов'язана з обслуговуванням ані міжнародного руху товарів, ані руху факторів виробництва;
- наявність системи міжнаціональних і наднаціональних, дедалі частіше глобальних, механізмів регулювання, які мають за мету

забезпечення збалансованості і стабільності економічного розвитку.

Структурно глобальна економічна система, як і будь-яка інша економічна система, складається з: продуктивних сил, економічних відносин, господарського механізму.

Продуктивні сили – це сукупність засобів виробництва, працівників з їхніми фізичними і розумовими здібностями, науки, технологій, інформації, методів організації та управління виробництвом, що забезпечують створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб людей. Продуктивні сили становлять матеріально-речовий зміст економічної системи, є найважливішим показником і критерієм досягнутого нею рівня науково-технічного прогресу і продуктивності суспільної праці.

До складових продуктивних сил глобальної економічної системи варто віднести:

– світовий ринок праці, тобто систему відносин, що виникають з приводу узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту, які виникли через нерівномірність кількісного та якісного розміщення робочої сили в країнах світу та розбіжності в національних підходах до її відтворення. Реструктуризація системи міжнародного поділу праці, розвиток світової інфраструктури, міжнародна міграція населення, стрімке зростання світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, швидкі технологічні зміни привели до утворення глобалізованого ринку праці як єдиного механізму узгодження попиту та пропозиції робочої сили незалежно від країни проживання тієї чи іншої людини. Формування світового ринку праці відбувається двома шляхами: по-перше, через міграцію трудових ресурсів і капіталу; по-друге, шляхом поступового злиття національних ринків праці, внаслідок чого усуваються юридичні, національно-етнічні, культурні та інші перегородки між ними. Це призводить до утворення так званого «спільного ринку праці».

– Світовий ринок технологій як сукупність економічних відносин між фірмами різних країн в області прибуткового використання прав власності на зарубіжні науково-технічні досягнення. Матеріальною основою виникнення і функціонування цього ринку є міжнародний поділ технології, тобто історично сформоване або набуте зосередження цього фактора виробництва в окремих країнах.

– Світовий ринок засобів виробництва складається з ринків споруд виробничого призначення, засобів праці, сировини, корисних копалин, матеріалів, енергії й інших видів продукції виробничого призначення.

– Світовий інформаційний простір – сукупність територій, охоплених світовими органами масової інформації, що призводить до формування колективного інтелекту на ґрунті новіт-

ніх інформаційних технологій. Поширення новітніх комунікаційних технологій, передусім системи Інтернет, дає підстави говорити про формування в межах земної цивілізації інформаційного суспільства.

– Світовий науковий простір – єдиний для науковців з різних країн простір без національних кордонів, що сприяє вирівнюванню наукового та інноваційного розвитку країн, а також підвищенню мобільності наукових кадрів. Єдині відкриті освітньо-наукові системи, що відзначаються високим ступенем інтегрованості, відкритості та динамічності, активно створюються на рівні регіонів світу та на рівні національних держав.

Економічні відносини – це відносини між людьми з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних та нематеріальних благ. Глобальна економічна система характеризується новою структурою економічних відносин. Це система, що існує «над» національними економіками та агентами і є автономною від них, надає їм специфічних характеру та форми, «огортає» власними рушійними силами. Вона функціонує «згори до низу» і визначає, що можуть і що не можуть робити на національному рівні державні і приватні агентства.

Господарський механізм складається із сукупності форм і методів регулювання економічних процесів та суспільних дій господарюючих суб'єктів на основі використання економічних законів, економічних важелів, правових норм та інституційних утворень.

Глобалізація спонукає уряди ділитися з іншими інститутами власними повноваженнями, зберігаючи і навіть посилюючи роль найвищого правового, політичного і морального авторитету. Саме в реалізації функцій правової, політичної і моральної регуляції слід убачати джерела впливу держави на чисельні глобальні мережі, які чинять зворотний вплив на самі державні органи. Відбувається взаємна рефлексія в межах глобального управління [5, с. 15].

Який же вектор задає глобальний економічний прогрес для глобальної економіки? Зміни, що відбуваються у сфері інформаційних технологій, і охоплення ними все нових територій та регіонів призвели не лише до зближення різних цивілізацій, але й до встановлення сталих контактів між ними, тісної взаємодії, а в кінцевому результаті й до звуження життєвого простору на планеті. На кінець XX ст. людство визнало обмеженість й замкнутість середовища проживання людини на Землі та марність територіальних завоювань. Вихід один – підвищення ефективності використання природних та людських ресурсів. Розвиваючись під визначальним впливом НТР, фактори виробництва відповідно також набувають інтернаціонального, світового характеру. Вони втрачають «національну самотність» і замкненість, стають універсальними.

Науково-технологічна революція вносить кардинальні зміни в систему сучасного виробництва. Найголовніші процеси пов'язані з широкою інтелектуалізацією виробництва, його дематеріалізацією, мініатюризацією. Інтелектуалізація означає, що на даному етапі суттєво зростають вимоги до живого чинника виробництва – робочої сили, її професійно-кваліфікаційного рівня. Витрати на наукову, інженерну працю сягають нині 2/3 загальних витрат на виробництво товарів.

Дематеріалізація виробництва, його комп'ютеризація та інформатизація пов'язані зі зміною моделі економічного розвитку, з переходом від екстенсивного до інтенсивного типу господарського зростання. Економіка «полегшується», зменшуються питомі витрати сировини, матеріалів, енергії, інших ресурсів на виготовлення одиниці продукції, тобто поліпшуються показники її трудо-, фондо-, енерго-, матеріалоемності.

Сучасне обличчя міжнародних виробничих систем, їхня організація не в останню чергу визначаються такими процесами, як електронізація, роботизація, комп'ютеризація виробництва, впровадження біотехнології. Всебічне застосування комп'ютерної техніки, мікропроцесорів, біотехнології, лазерної техніки, порошкової металургії, мембранної та нанотехнології, виробів із кераміки, матеріалів із заданими властивостями, елементів космічного виробництва – все це свідчить про початок нової ери суспільно-економічного розвитку – ноосферно-космічної світової цивілізації.

Новий тип факторів виробництва, що формуються як всесвітні, називають біотехнотронними. Пріоритет отримує розумова праця – вчених, інженерів, економістів, банківських службовців, управлінців, юристів, а також зайнятих у невиробничій сфері. Значно зростає роль міжнародного менеджменту, всієї системи організації та управління світогосподарськими процесами через регіональні та міжнародні організації.

Активно проявляється тенденція до уніфікації та стандартизації в різних галузях суспільного життя. Міжнародні економічні установи впроваджують єдині критерії макроекономічної політики, відбувається уніфікація вимог до податкової політики, до політики в галузі зайнятості тощо.

**Висновки.** Таким чином, узагальнення існуючих теоретичних підходів до визначення «глобальної економічної системи» та «глобального економічного прогресу» виявляє їх розрізненість, суперечливість. Ці поняття охоплюють надзвичайно велику кількість складових, доволі часто взаємосуперечливих, та таких, які знаходяться в постійному русі. Усе це надзвичайно ускладнює роботу про виокремленню головних характеристик цих важливих понять, які необхідні для того, щоб дати їм ясне та чітке визначення. Крім того, серед вчених досі ведуться

дискусії щодо існування економічних систем та економічного прогресу, характеристики яких дозволили б назвати їх дійсно глобальними. Проте перехід людства на якісно вищий рівень розвитку як економіки, так і інших сфер суспільного життя вимагає появи нових теоретичних узагальнень та пояснень. Сутнісний аналіз поняття «економічний прогрес» дає підстави виокремити його форми, найвищою із яких і стає «глобальний економічний прогрес», який являє собою якісну зміну всієї глобальної економічної системи, усіх її складових.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башнянин Г.І., Лазур П.Ю., Медведєв В.С., Ч. 1; Ч. 2: Загальна економічна теорія; Спеціальна економічна теорія. – К.: Ніка-Центр; Ельга, 2002. – 527 с.
2. Воронцова А.В. Структура правового прогресу / А.В. Воронцова // Митна справа. – 2011. – № 2 (74), ч. 2. – С. 167-172.
3. Економічна теорія: макро- та мікроекономіка: навч. посібник / За ред. З. Ватаманюка та С. Панчишина. – К.: Альтернативи, 2003 р. – 608 с.
4. Економічна теорія: навч. посібник / А.М. Андрущенко, А.П. Бурляй, В.С. Костюк та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
5. Лук'яненко Д. Стратегії глобального управління / Дмитро Лук'яненко, Тимур Кальченко // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 8-9. – С. 5-43.
6. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: 2-ге вид. / за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. – К.: Вища школа, 1997. – 743 с.
7. Політична економія: навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Беляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. – К.: КНЕУ, 2001. – 508 с.
8. Романишин Д. Ідея суспільного прогресу у творчій спадщині Михайла Драгоманова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vpnu/filos\\_psihol/2008\\_11/3.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vpnu/filos_psihol/2008_11/3.pdf)
9. Скворець В.О. Соціальний прогрес як суспільствознавча проблема / Скворець В.О. // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2011. – № 47 – С. 123-133.
10. МакКормик П. Глобализация и космополитизм. Критерии, подходы и жизненный опыт / МакКормик П. // Век глобализации. Выпуск № 2 (4)/2009, с. 61-70.
11. Мигольцев А.А. Общественный прогресс и регресс: философский аспект / А.А. Мигольцев // Социально-гуманитарные знания. – 2004. – № 3. – С. 76-90.
12. Новгородцев П. Общественный идеал в свете современных исканий П. Новгородцев / История политических и правовых учений: хрестоматия для юридических вузов и факультетов / Сост. и общ. ред. проф., д-р ист. наук Г.Г. Демиденко. – Харьков: Факт, 1999. – С. 795-798.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 658 с.
14. Экономическая теория: учеб. для вузов / С.В. Мочерный, В.Н. Некрасов, В.Н. Овчинников, В.В. Секретарюк. – М.: Приор, 2000. – 415 с.
15. Shorter Oxford English Dictionary: in 2 vols. – 6th ed. / ed. by W. R. Trumble. – 2007.
16. The British National Corpus of the English Language database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.natcorp.ox.ac.uk/>.
17. The Oxford English Corpus database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oxforddictionaries.com/words/the-oxford-english-corpus>
18. The Oxford Reading Programme database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://public.oed.com/history-of-the-oed/reading-programme/>.

УДК 338.488.2

Басюк О.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки та управління туризмом  
Одеського національного економічного університету

## АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ

### ANALYSIS OF THE WORLD PRACTICE OF HOTEL CHAINS OPERATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано структуру світового готельного бізнесу. Особливу увагу приділено впливу глобалізації на індустрію гостинності. Охарактеризовано основні види готельних ланцюгів і форми їхньої співпраці. Розкрито історичні аспекти формування готельних ланцюгів у країнах світу. Досліджено сучасний стан міжнародного ринку готельних послуг і ключові чинники успіху готельних ланцюгів.

**Ключові слова:** світова індустрія гостинності, готельний бізнес, готельний ланцюг, інтегрована мережа, консорціум, франчайзинг.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована структура мирового гостиничного бизнеса. Уделено особое внимание влиянию глобализации на индустрию гостеприимства. Охарактеризованы основные виды гостиничных цепей и формы их сотрудничества. Раскрыты исторические аспекты формирования гостиничных цепей в странах мира. Исследовано современное состояние на международном рынке гостиничных услуг и ключевые факторы успеха гостиничных цепей.

**Ключевые слова:** мировая индустрия гостеприимства, гостиничный бизнес, гостиничная цепь, интегрированная сеть, консорциум, франчайзинг.

#### ANNOTATION

The article has analyzed the structure of the world hotel business. The special attention has been paid to the influence of globalization on hospitality industry. The main types of hotel chains and forms of their collaboration have been characterised. The historical aspects of hotel chains formation in different countries of the world have been found out. The modern state of international hotel service market and the key factors of hotel chains success have been investigated.

**Keywords:** world hospitality industry, hotel business, hotel chain, integrated chain, consortium, franchising.

#### Постановка проблеми у загальному вигляді.

Готельні ланцюги – об'єднання кількох готельних підприємств, які підпорядковуються єдиному керівництву, а також використовують спільну торгову марку та концепцію просування товару на ринок, у колективний бізнес. На сьогодні явище «готельних ланцюгів» стає дедалі популярнішим. У сучасному світі склалося більше 300 готельних ланцюгів, що об'єднують понад 50% світового номерного фонду.

Базовим принципом готельних ланцюгів є використання іміджу торгової марки для просування продукту на національному та міжнародному ринках. У цілому основними ознаками готелю, що входить до складу ланцюга, є елементи, що забезпечують пізнаваність об'єктів, та їх візуальна єдність. Найчастіше це досягається шляхом використання спільного логотипа, кольоровою гамою, назвою, елементами

декору; однаковий рівень пропонованих послуг і обслуговування; стандартизація основних процедур обслуговування, маркетингу і продажу; спільне стратегічне керівництво, що контролює дотримання основних стандартів та вимог.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Феномен готельних ланцюгів, що став за останні роки одним із символів загальносвітових змін в індустрії гостинності, приваблює численних учених, які намагаються пояснити причини його виникнення та ключові чинники успіху. Серед іноземних науковців, які зробили вагомий внесок у теорію мережевої організації готельного бізнесу, варто виділити: Р. Браймера, М. Жукову, В. Катькала, Ф. Котлера, М. Лайка, О. Куніла, Дж. Уокера. Проблема доцільності формування і розвитку готельних мереж в Україні висвітлено у працях вітчизняних дослідників, таких як М. Бойко, О. Гарбери, Г. Горіної, Н. Кузнецової, М. Мальської, С. Мельниченко.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що в останні роки інтерес учених до дослідження економіко-правового механізму діяльності готельних ланцюгів поживався, прикладні питання організаційних форм співробітництва і конкурентних стратегій розвитку готельних ланцюгів залишаються маловивченими. Це диктує необхідність дослідження світового досвіду діяльності міжнародних готельних ланцюгів.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз передового світового досвіду функціонування готельних ланцюгів, а також визначення основних причин їхнього інтенсивного зростання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вплив готельних ланцюгів на індустрію гостинності досить помітний. Саме готельні ланцюги розробляють і впроваджують в роботу «своїх» готелів певний мінімум стандартів, процедур, правил і вимог. Саме на цьому ґрунтується основний принцип ланцюга – повне дотримання стандартів для всіх його членів. Жорсткість контролю над готельним підприємством визначається тим, наскільки централизоване управління.

Готелі об'єднуються в ланцюги на різних економічних та правових умовах. При цьому можливе збереження меншої або більшої господарської самостійності.



Готель може увійти до складу ланцюга одним з трьох способів: готель як власність материнської компанії (тобто в результаті будівництва та купівлі підприємств готельною компанією); укладення франшизного договору; укладення контракту на управління компанією. У зв'язку з цим у складі ланцюга, крім повноправних членів, є асоційовані члени, які беруть участь у бізнесі на основі угоди франчайзингу [2, с. 286].

До складу готельних ланцюгів можуть входити як готелі однієї, так і багатьох країн. З огляду на це розрізняють національні та міжнародні готельні ланцюги.

Міжнародні готельні ланцюги мають ряд значних переваг, що забезпечують панівне становище на світовому ринку. Серед них можна виділити такі:

- внесення значних інвестицій на розробку маркетингової стратегії для здійснення вдалої реклами на ринку власного продукту;
- систематичне застосування гнучкої цінової політики;
- використання міжнародної комп'ютерної мережі резервування, а також входження до Глобальної мережі бронювання;
- придбання крупних партій товарів і послуг за оптовими цінами («ефект від масштабу»);
- приваблення кваліфікованих спеціалістів, а також впровадження власної системи підготовки кадрів;
- співпраця з відомими транспортними компаніями;
- централізована система бухгалтерського обліку, постачання та збуту;
- концентрація інвестицій на найголовніших напрямках господарчої діяльності [1, с. 217-218].

Готельний ланцюг як форма ведення бізнесу вперше виник у США в роки закінчення Другої світової війни. Спочатку кількість готелів, що входили до складу ланцюгів, становили відносно невелику частину від загальної кількості підприємств індустрії гостинності США. Бурхливий ріст ланцюгів відбувся після того, як головні готельні ланцюги: Statler, Hilton і Sheraton – почали стрімко розвиватися.

Першим міжнародним готельним ланцюгом вважається Hilton, який зобов'язаний своїм створенням американській авіатранспортній компанії «Pan American». Оскільки в країнах Латинської Америки, куди літаки компанії здійснювали перельоти, не було готелів того рівня, яким звикли користуватися американські бізнесмени, виникла ідея побудувати в цих країнах готелі з однаковим рівнем послуг відповідного класу. Наприклад, готель Hilton в Пуерто-Ріко за сервісом не повинен був відрізнятися від готелю Hilton в Нью-Йорку. Вже до 1964 р. компанія Hilton International керувала 29-и готелями в 22-х країнах світу. Проте у цьому ж році відбулися значні зміни: корпорація вийшла з ланцюга Hilton Hotels

Corporation, ставши самостійною компанією. Як результат, Hilton Hotels Corporation зберегла право на користування назвою Hilton в США, а Hilton International – за їхніми межами. Але при цьому між двома компаніями зберігся певний зв'язок – система резервування готелів, що належала їм на правах спільної власності.

На 60-ті рр. XX ст. також припадає розквіт компанії InterContinental Hotels Corporation. У цей час відкриваються готелі, що обслуговували зростаючу кількість авіапасажирів у Європі, Африці, Азії та Тихоокеанському регіоні. Виникнення мережі пов'язують з 1946 р., а саме з відкриттям першого готелю в м. Белен (Бразилія) під маркою InterContinental. Готель відкрила компанія Pan American, і він спочатку призначався для розміщення пасажирів та екіпажу літаків компанії. Протягом 80х-90-х рр. XX ст. готельний ланцюг зазнав низку змін, зокрема в 1981 р. був проданий компанії Grand Metropolitan, у 1988 р. перейшов у власність до японської компанії Saison Group, а з 1998 р. належав пивоварній компанії Bass Brewery. З цього часу компанія продала активи пивоварні та зосередилась на готельному і ресторанному бізнесі, змінивши назву на Six Continents PLC. У 2003 р. Six Continents PLC виділила готельний бізнес в окрему компанію InterContinental Hotels Group, до складу якої увійшли InterContinental, Holiday Inn та Crowne Plaza.

Компанія Statler Hotel також була одним з готельних ланцюгів у США в повоєнний період. Вона обслуговувала подорожуючих бізнесменів та туристів з різних країн. Перший готель цієї мережі, розрахований на 300 номерів, було відкрито у Нью-Йорку. Проте вже в 1954 р. компанія Statler Hotel була продана компанії Hilton Hotels.

Ще одним з найбільших готельних ланцюгів світу є Sheraton, що був заснований у 1937 р. Цього ж року було відкрито перший готель у Спрінгфілді, а у 1939 р. – ще 3 готелі в Бостоні. Наприкінці 40-х рр. XX ст. компанія стала міжнародною, придбавши у Канаді 2 готельні мережі, а в 1961 р. було відкрито готель у Тель-Авіві. Компанія Sheraton нараховувала в своєму складі 100 готелів уже в 1965 р., а трьома роками пізніше її купила компанія ITT і з цього часу Sheraton змінила назву на ITT Sheraton.

Sheraton досяг піку свого успіху в 1985 р., коли став першою західною компанією, що володіє державним готелем «Великої Стіни» в Пекіні. У 1994 р. ITT Sheraton придбала контрольний пакет акцій італійської мережі CIGA (Compagnia Italiana Grandi Alberghi), тим самим вийшовши на європейський ринок. Перші готелі були придбані в Італії, але згодом мережа поширилася по всій Європі.

У квітні 1995 р. компанія створила новий готельний бренд Four Points by Sheraton, бюджетну версію Sheraton. Поряд з брендами, такими як Starwood і Le Meridien Sheraton є

мережею класу люкс (4-5 зірок). У 1998 р. мережу купила компанія Starwood Hotels & Resorts Worldwide Inc.

Ще одним прикладом успішного готельного ланцюга є Radisson Hotels International, який бере свій початок у 1962 р. як дочірнє підприємство Carlson Hospitality Group. Протягом 60-х-80-х рр. минулого століття ця компанія перенесла період агресивної міжнародної експансії та уклала чимало договорів щодо співробітництва з багатьма країнами світу, якими послуговуються й досі.

Неможливо не згадати й про Marriott International. Свій перший готель Twin Bridges Marriott Motor Hotel компанія відкрила у 1957 р. Сьогодні у будівлі цього готелю знаходиться музей Marriott. У 1969 р., про компанію дізналися на міжнародному ринку, коли відбулося відкриття готелю Paraiso в Акапулько. Протягом наступних років компанія Marriott прогресивно розвивалась, адже у цей час купувалися нові готелі та невеликі ланцюги і створювалися нові бренди. Наприклад, у 1983 р. було відкрито готель бренду Courtyard, де були помірні ціни. Переламним був 1989 р., коли Marriott оголосив про нову реструктуризацію. У 1994 р. корпорація розділилася на дві окремі компанії: Marriott International, що займається виключно розвитком мережі готелів, і Host Marriott Corporation, що приносить дохід у галузях, пов'язаних з додатковими послугами для гостей [3, с. 157].

Сучасними лідерами серед світових готельних ланцюгів є Wyndham Hotel Group, Choice Hotels International, InterContinental Hotel Group (рис. 1). З кожним роком кількість готельних ланцюгів у світі зростає, що свідчить про доцільність та економічну ефективність мережевої форми співпраці у готельному бізнесі.

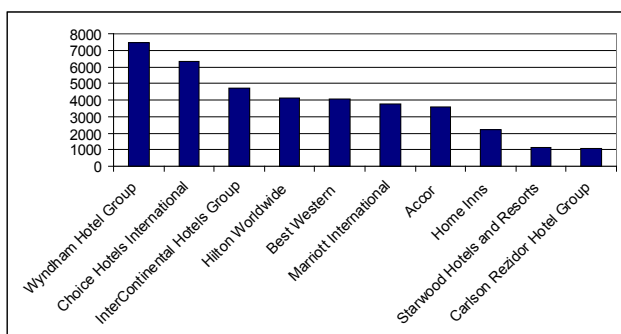


Рис. 1. Міжнародні ланцюги за кількістю готелів станом на 1 січня 2014 р.

Джерело: [4]

Зі зростанням кількості готелів та розширенням ланцюга зростає й загальна кількість номерів. Станом на 1 січня 2014 р. лідером серед усіх міжнародних готельних ланцюгів став англійський InterContinental Hotel Group. Загальна кількість номерів, що входить до цієї мережі, становить 686 873 (рис. 2).

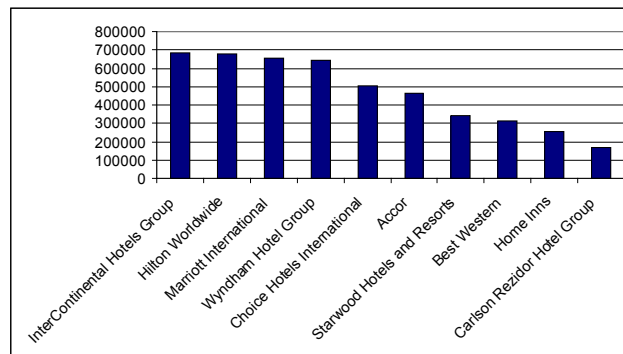


Рис. 2. Міжнародні готельні ланцюги за кількістю номерів станом на 1 січня 2014 р.

Джерело: [4]

У науковому полі доведено, що ключовими чинниками успіху міжнародних готельних ланцюгів є сталість якості продукту, уніфікованість послуг на різних підприємствах, а також доступність цін [5, с. 75]. Кожний готель, що входить до складу готельного ланцюга, має свою торговельну марку. Конкурентною перевагою готельних ланцюгів є те, що користувачі послуг одного готельного ланцюга чітко уявляють якість обслуговування на підприємствах цієї мережі, незалежно від їхнього місця розташування. Це дозволяє заздалегідь до відкриття нового готелю проводити рекламну кампанію і бронювати номери.

**Висновки.** Отже, виникнення готельних ланцюгів у 60-х рр. минулого століття стало значною подією у розвитку світової готельної індустрії. Створення та стрімке поширення міжнародних готельних ланцюгів – об'єктивний процес, який триватиме й далі. В основу готельних мереж покладено систему здійснення колективного бізнесу, що знаходиться під безпосереднім контролем керівництва ланцюга. Члени готельного ланцюга об'єднані єдиними нормами, правилами, стандартами, стилем, формами управління і ведення бізнесу.

Створення готельних мереж дозволяє підприємству отримувати значні переваги перед поодинокими підприємствами за рахунок: економії від масштабу; підвищення інвестиційних можливостей; залучення до світових брендів; об'єднання систем бронювання, постачання та інформування; постійного зростання якості обслуговування. В результаті це створює ряд переваг для споживачів готельних послуг. Головною з таких переваг є отримання максимального комфорту однакового рівня незалежно від країни перебування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бортник Л.В. Аналіз впливу процесу глобалізації на розвиток готельного бізнесу України / Л.В. Бортник, Н.Н. Кузнецова // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні національні економічні моделі: проблеми та перспективи розвитку».

- (Сімферополь, 5 березня 2010 р.) – Сімферополь: ВіТроПрінт, 2010. – С. 216-220.
2. Круль Г.Я. Основы гостельной справи: навч. посіб. / Г.Я. Круль. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.
  3. Лайко М.Ю. Мировая индустрия гостеприимства: учебное пособие / М.Ю. Лайко, Д.А. Штырно. – М.: Рос. экон. акад., 2005. – 229 с.
  4. «Statista» [Електронний ресурс]: [статистичний портал]. – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/245684/number-of-hotels-of-international-hotel-groups/>.
  5. Семенов В.Ф. Франчайзинг як метод організації і розвитку готельного бізнесу / В.Ф. Семенов, Л.В. Бортник // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОНЕУ, 2013. – № 49 (1). – С. 68-76.

УДК 339

Войтенко О.М.

кандидат економічних наук,  
старший викладач

Тернопільського національного економічного університету

**ПОХІДНІ ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ НА ПОГОДУ:  
ФУНКЦІОНАЛЬНА СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ****WEATHER DERIVATIVES:  
FUNCTIONAL NATURE AND CHARACTERISTICS OF APPLICATION****АНОТАЦІЯ**

В статті досліджено теоретичні та практичні засади функціонування похідних фінансових інструментів на погоду. Проаналізовано основні індикатори вимірювання погоди. Розглянуто особливості укладання контрактів. Розглянуто особливості застосування даних інструментів. Здійснено аналіз динаміки розвитку даного ринку похідних фінансових інструментів. Визначено основні переваги та особливості даних фінансових інструментів.

**Ключові слова:** фінансовий інструмент, фінансовий контракт, дериватив, погода, ф'ючерс, опціон, ринок похідних фінансових інструментів.

**АННОТАЦИЯ**

В статье исследованы теоретические и практические основы функционирования производных финансовых инструментов на погоду. Проанализированы основные индикаторы измерения погоды. Идентифицированы особенности заключения данных контрактов. Рассмотрены особенности становления данных инструментов. Осуществлен анализ динамики развития данного рынка производных финансовых инструментов. Определены основные преимущества и особенности данных финансовых инструментов.

**Ключевые слова:** финансовый инструмент, финансовый контракт, дериватив, погода, фьючерс, опцион, рынок производных финансовых инструментов.

**ANNOTATION**

The theoretical and practical aspects of functioning of weather derivatives are studied. The basic indicators of measuring weather changes are given in the article. The main features of conclusion of such contracts are identified. The author studied the characteristics of the financial instruments. The dynamics of the market of derivative financial instruments are analyzed. The major benefits and features of the instruments are given in the article.

**Keywords:** financial instruments, financial contract, derivatives, weather, futures, options, derivatives market.

**Постановка проблеми.** Беззаперечно, що у будь-якій країні світу істотний вплив як на економічні, так і політичні процеси здійснюють погодні умови. Усі природні процеси, починаючи від урожаю сільськогосподарських культур і закінчуючи стихійними лихами, знаходять відображення в економіці і, зокрема, впливають на ціни товарів. Наслідком зміни цих цін є зміна біржових котирувань, досить різних за своєю економічною природою фінансових інструментів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Визначенню сутності та особливостей функціонування похідних фінансових інструментів присвятили свої праці такі провідні науковці, як С. Кембел, Д. Броді, М. Хенлі, К. Фелікс, Б. Шелудько, О. Рогач, О. Смолянська та ін.

Проте системного дослідження особливостей функціонування ринку похідних фінансових інструментів на погоду в умовах сучасних економічних реалій досі не сформовано.

**Мета статті.** Аналіз особливостей функціонування похідних фінансових інструментів на погоду.

**Виклад основного матеріалу.** Необхідно відзначити, що, за оцінками Міністерства торгівлі США (US Department of Commerce), погодні умови впливають на сфери діяльності, обсяг яких в американській економіці становить 1 трлн. дол., при розмірі ВВП в 9 трлн. дол. За оцінками фахівців, майже 30% економіки США безпосередньо залежить від зміни погодних умов [5; 9]. Таким чином, можна стверджувати, що вплив погоди на функціонування економіки є значним. Крім того, практично будь-який бізнес має сезонний характер, що і відзначається на вартості його акцій та інших цінних паперів на біржі.

У відповідь на вплив природних умов на ведення бізнесу, учасниками фондового ринку були запропоновані інструменти, які призначені як для вкладення капіталів, так і для зниження інвестиційних ризиків. Згідно історичних даних, у вересні 1999 р. Чиказька товарна біржа (CME) вперше внесла в лістинг ф'ючерсні та опціонні контракти на індекси температури. На той час в лістинг CME входили контракти на індекси температур 15 американських міст і 5 європейських міст. Ці міста були обрані на основі кількості населення, відмінності їх сезонних температур, а також активності на позабіржових майданчиках. Беззаперечно, що активізація позабіржових ринків сприяли збільшенню обсягу торгів на CME. Так, згідно статистичних даних, загальна кількість укладених контрактів збільшилась від 4,165 в 2002 р. до 14,234 угод в 2003 р. [12].

Дериватив на погоду – це фінансові контракти, виплати, за якими безпосередньо залежать від погодних умов [8]. Таким чином, дані цінні папери є фінансовими інструментами, які забезпечують передачу ризику, що пов'язаний з несприятливими погодними явищами. По своїй економічній сутності, вони є індексними контрактами, які базовані на усередненій зміні



сезонної та щомісячної погоди у відповідних 50 містах по всьому світу – 27 в США, 11 – в Європі, 6 – в Канаді, 3 – в Австралії та 3 – в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Завдяки ф'ючерсним контрактам на зміну погодних умов можна застрахуватися: наприклад, від холодного літа, коли низька температура негативно вплинула на врожай, або теплої зими, що викликала зменшення використання енергоресурсів. Використовуючи такі цінні папери, компанії, робота яких багато в чому залежить від погоди, можуть стабілізувати власні доходи. Таким чином, дані контракти мають ґрунтовне економічне підґрунтя на існування.

Необхідно відзначити, що виплати по будь-яким деривативам залежать від вартості певного визначеного активу (наприклад, акції). Погодні контракти – не виняток, проте актив в даному випадку є менш очевидним. Якщо ми укладаємо контракти на основі погоди, значить, нам необхідно певним чином «виміряти» погоду. Найпростішим і найпоширенішим вимірником в даному випадку є температура. Однак є контракти, які укладаються на кількість опадів і навіть швидкість вітру. Проаналізуємо особливості функціонування «контрактів на погоду».

Як вже було сказано вище, одним з індикаторів вимірювання погоди виступає температура. На практиці ж використовуються не просто дані термометра, а погодні індекси. Стандартними індексами вважаються «індекс обігріву» HDD (Heating Degree Days), «індекс охолодження» CDD (Cooling Degree Days) та «індекс сукупної середньої температури» CAT (Cumulative Average Temperatures). Планується введення індексів на інші параметри погоди: кількість опадів (rainfall або precipitation), кількість снігу і його товщина (snowfall і snow depth), відносна вологість (relative humidity), швидкість вітру і його температура (wind speed і wind chill) [3].

Щодня, з опівночі до опівночі, на метеорологічних станціях визначається максимальна і мінімальна температура, яка потім усереднюється. Погода в день визначається як середнє арифметичне між мінімальною і максимальною температурою, зареєстрованою на станції в даний день:

$$W_i = (T_{max_i} - T_{min_i}) / 2, \quad (1)$$

де,  $W_i$  – середнє значення температури за день;

$T_{max_i}$  – максимальне значення температури за день;

$T_{min_i}$  – мінімальне значення температури за день.

В свою чергу, розрахунок показників індексів HDD та CDD наступний – в США стандартним значенням для температури, відхилення від якої призводять до подорожчання або здешевлення ф'ючерсного контракту, є рівень в 65 градусів за Фаренгейтом. При цьому дні,

коли температура повітря була нижче граничного значення, позначаються аббревіатурою HDD (heating degree days), вище – CDD (cooling degree days). Причому відхилення середньої температури  $W_i$  визначається від 65° F. Тобто якщо середнє вище 65° F, то отримана величина додається до індексу CDD, якщо нижче – до індексу HDD:

$$CDD_i = \max(W_i - 65.0), \quad (2)$$

$$HDD_i = \max(65.0 - W_i). \quad (3)$$

Якщо температура вимірюється в градусах Цельсія, то в якості межі звичайно приймається 18° C (рис. 1).

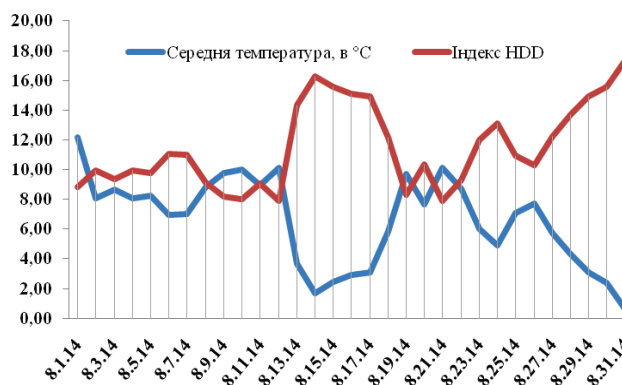


Рис. 1. Динаміка зміни середньої температури та відповідного їй індексу HDD у м. Лондон [12]

Індекси HDD і CDD за період визначаються як сума цих односторонніх величин:

$$HDD = \sum HDD_i, \quad (4)$$

$$CDD = \sum CDD_i. \quad (5)$$

Індекс CAT використовується для договорів, які укладаються протягом літнього сезону в Європі та Канаді. Індекс CAT формується на основі середніх добових температур протягом календарного місяця в певному місті, і даний показник використовується для розрахунку значення контракту на погоду.

Таким чином, переваги строкових контрактів на погоду наступні:

- зниження ризику;
- збільшення можливості сфокусуватись на веденні основного бізнесу;
- стабілізація грошового потоку і прибутку;
- встановлення прозорих цін на електронні ф'ючерсні контракти;
- можливість отримувати прибуток від зміни та невизначеності погоди [2].

В свою чергу, ціна ф'ючерсного або форвардного контракту, а також страйкова ціна опціону виражаються в термінах індексу HDD або CDD (або інших індексів на наведені вище параметри погоди) за зазначений період. Для встановлення розрахункової ціни по інструменту (тобто фактичного значення індексу після закінчення терміну дії контракту) використовуються офіційні дані специфікованої в контракті метеорологічної станції.

Виплата за форвардним або ф'ючерсним контрактом визначається, виходячи з різниці між ціною, за якою контракт був укладений, і розрахунковою ціною, яка стає відомою після закінчення терміну дії контракту. Ця різниця множиться на обумовлену в контракті фіксовану ставку перерахунку або вартісну оцінку мінімальної зміни ціни (наприклад, кількість доларів на один пункт зміни розрахункової ціни, тобто на 1 HDD або CDD).

Таким чином, номінальна вартість форвардного або ф'ючерсного контракту дорівнює його поточній ціні, вираженої в одиницях індексу HDD або CDD та помноженої на вартісну оцінку одиниці індексу.

Стосовно видів похідних інструментів на індекси HDD і CDD, необхідно відзначити, що торгуються як біржові, так і позабіржові похідні інструменти. На біржах торгуються стандартні ф'ючерси та опціони типу call і put, на OTC ринку – форвардні контракти, свопи, опціони call і put, а також опціони з розряду

«екзотичних»: digital, barrier і compound options. У таблиці 2 наведено приклад котирування ф'ючерсів на погоду.

Актуальні можливості застрахуватись сприяли підвищенню уваги учасників ринку до даного типу інструментів, що, своєю чергою, сприяла його росту. Так, ринок похідних контрактів на погоду стрімко зростає від середини 2000-х років до сьогоднішнього часу (рис. 2). Згідно статистичних даних, тільки на ринку США вже до середини 2000 р. було укладено близько 1600 угод з інструментами на погоду загальним обсягом більш ніж 3,5 млрд. дол. Протягом періоду 2005–2006 рр., а також 2007–2008 рр. відбулось значне зростання обсягів даного ринку, що пояснюється активізацією діяльності хедж-фондів. Водночас необхідно підкреслити, що як і в інших видах фінансових інструментів, ринок деривативів на погоду виявився вразливим до загального економічного спаду, що спостерігався протягом 2008–2010 рр. [7; 10; 13].

Таблиця 1

## Специфікація ф'ючерсного контракту на європейські щомісячні індекси HDD і CAT [12]

<b>Contract Size</b>	£20 times the respective CME European HDD or CAT Index – London- Heathrow; €20 times the respective CME European HDD or CAT Index – All other location.	
<b>Pricing Unit</b>	British Pounds (£) per index point = London – Heathrow; Euros (€) per index point = All other locations	
<b>Tick Size (minimum fluctuation)</b>	1 index point (=£20 per contract – London – Heathrow); 1 index point (€20 per contract – All other locations)	
<b>Daily Price Limit</b>	None	
<b>Trading Hours</b>	CME Globex (Electronic Platform)	Sun – Fri 5:00 p.m. to 3:15 p.m. CT the following day (9:00 a.m. on LTD) Sun – Fri 10:00 p.m. to 8:15 p.m. GMT the following day (2:00 p.m. on LTD)
<b>Contract Months</b>	HDD: Nov, Dec, Jan, Feb, Mar plus Oct and Apr CAT: May, Jun, Jul, Aug, Sep, plus Apr and Oct	
<b>Termination of Trading</b>	Trading shall terminate at 9:00 a.m. CT/2:00 p.m. GMT on the first Exchange business day that is at least five calendar days after the futures contract month.	
<b>Settlement</b>	All futures contracts remaining open at the termination of trading shall be settled using the respective CME European HDD/CAT Index reported by MDA Information Systems, Inc. for that city for that contract month, using the methodology in effect on that date, on the fifth Exchange business day after the futures contract month.	
<b>Position Limits</b>	10,000 contracts net long or net short in all contract months combined	
<b>Ticker Symbol</b>	HDD: D2 = Amsterdam D8 = Barcelona D3 = Berlin D4 = Essen D0 = London DQ = Madrid D6 = Oslo D1 = Paris D7 = Prague D9 = Rome D5 = Stockholm	CAT: G2 = Amsterdam G8 = Barcelona G3 = Berlin G4 = Essen G0 = London GQ = Madrid HL = Oslo G1 = Paris B7 = Prague G9 = Rome G5 = Stockholm
<b>Block Trade Eligibility</b>	Yes, 20 contract minimum	

Таблиця 2

## Приклад біржового котирування погодного ф'ючерсу на індекс HDD в різних містах США [12]

Midwest	Oct 2013				Nov 2013				Dec 2013			
	Bid	Ask	Last	NetΔ	Bid	Ask	Last	NetΔ	Bid	Ask	Last	NetΔ
Chicago	350	387	369	0	0	0	686	0	0	0	1120	0
Cincinnati	285	319	302	0	0	0	568	0	0	0	922	0
Des Moines	337	376	357	0	0	0	690	0	0	0	1156	0
Detroit	352	388	370	0	0	0	671	0	0	0	1056	0
Kansas City	259	296	278	0	0	0	568	0	0	0	991	0
Minneapolis	437	479	458	0	0	0	850	0	0	0	1361	0

На даний час обсяг даного ринку США оцінюється приблизно в 7,5–9 млрд. дол, тоді як обсяг традиційних метеопослуг становить лише 0,5 млрд. дол. Крім того, в основному в США швидко розвивається позабіржовий (over-the-counter) ринок похідних інструментів на температуру та інші погодні умови, в якому працює ряд брокерських контор, що спеціалізуються на інструментах даного типу (це, зокрема, Natsource, EuroBrokers, Sakura Dellsher, United Energy, Tradition). З іншого боку, клієнтами позабіржового ринку, як правило, є компанії, що мають значний досвід роботи з фінансовими і товарними похідними інструментами. Нині учасниками ринку строкових інструментів на погоду є компанії широкого спектру галузей промисловості, зокрема:

- комунальні підприємства;
- енергетичні компанії;
- страхові та перестраховальні компанії;
- хедж-фонди;
- пенсійні фонди тощо.

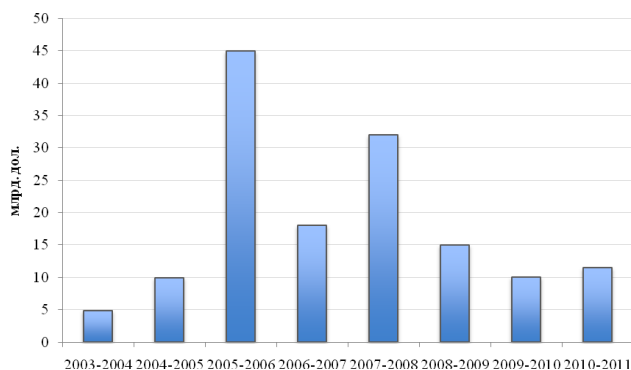


Рис. 2. Загальна номінальна вартість ринку деривативів на погоду [11]

Крім того, на фоні зростання ліквідності ОТС ринку відбувається стандартизація контрактів. Так, в 1999 р. керівництво CME ввело в обіг ф'ючерси та опціони на HDD і CDD. Ці індекси розраховуються для найбільш важливих населених пунктів та енергетичних вузлів, які обрані за показником активності ОТС торгівлі похідними на погоду. В даний час їх 10: Atlanta, Chicago, Cincinnati, New York, Dallas, Philadelphia, Portland, Tucson, Des Moines, Las Vegas тощо [6]. Нині CME Group також пропонує широкий спектр інструментів страхування від зміни погодних умов, що включають ф'ючерси і опціони на щотижневі, щомісячні та сезонні зміни погодних умов в США, Канаді, Австралії, країнах Європи та Азіатсько-Тихоокеанського регіону тощо; а також ф'ючерси, опціони і бінарні опціони на ураган, мороз, снігопад і опадів [12].

Необхідно відзначити, що ф'ючерси на погоду мають географічну локалізацію. Наприклад, для головних цінних паперів на ураган в США всі позиції, що залишаються відкритими на момент клірингу, закриваються з використанням максимального оста-

точного значення індексу CHI за розрахунком MDA EarthSat в області від м. Браунсвілл, штат Техас, до м. Істпорт, штат Мейн. Але є й інші ф'ючерси на ураган, у яких своя розбивка по територіях. Наприклад, інструменти з тікером «BNF» для штату Флорида охоплюють територію від кордону Флориди з Алабамою до м. Фердинанда Біч, а для паперів на погоду на південному атлантичному узбережжі (BHS) – від цього міста до кордону Вірджинії і Північної Кароліни.

Інтерес до нових контрактів виникає і в інших країнах, особливо у Великобританії, де, як відомо, погода є важливим фактором. Необхідно відзначити, що у грудні 2001 р. LIFFE запустила ф'ючерси на погоду. Торгуються контракти на місячні HDD і на HDD в зимовий період в Парижі, Берліні, Лондоні в районі міжнародних аеропортів (Paris Orli, Berlin Tempelhof, London Heathrow). Контракти торгуються в електронній системі LIFFE Connect™.

Крім того, асортимент біржових продуктів залежить від експортних напрямків компаній, оскільки природні умови вагомо впливають на попит в споживчому секторі. При прийнятті управлінських рішень враховувати погодні ризики об'єктивно складно. Внаслідок цього на Чиказькій біржі є ф'ючерси на сукупні середні температури в містах, які торгуються за спеціальними індексами середньої температури (CAT). Температура вимірюється в містах на сертифікованих приладах спостереження і відображає погоду в групах країн, які відповідають географічним сегментам бізнесу. Для американських експортерів найважче прогнозувати температуру в Канаді, Європі та країнах Тихого Океану (міста «Тихоокеанського кордону», який проходить по межі Тихого океану) [1].

Необхідно відзначити, що з 28.11.2000 р. Eurex почав розраховувати індекси HDD і CDD для 30 європейських міст за даними German Weather Bureau. Індекси визначаються за тією ж методикою, що й на CME, але в градусах Цельсія, і межею вважається 18°C. Поряд з HDD, CDD Eurex використовує також Energy Degree Day (EDD) як середню температуру цього дня мінус 18°C [4].

Щоб ставки на них не були виключно виграшними, організаторам торгів потрібна впевненість у тому, що прогнози, як правило, збуваються. Для Чиказької біржі еталоном служать продукти компанії MDA EarthSat, яка постачає прогнози погоди в реальному часі. Служба спостережень MDA має двадцятирічну історію. Серед її продуктів – детальні прогнози на шість місяців, на 15–30, на 11–15 і 6–10 днів. Продукт під назвою DynaCAST дозволяє прогнозувати виробничі результати на кілька років вперед. За своїми даними MDA розраховує індекси погоди CHI.

Щоб захистити ключові ринки від маніпуляцій, використовується розмір контрактів. Наприклад, вартість одного лота на мороз, від

якого може залежати весь виробничий прогноз великого агрохолдингу, в Чикаго становить 10 тис. євро. Позиція по інструментах на снігопад і дощ дорівнює 500 дол., на погоду в Австралії або Канаді – 20 місцевих доларів, на погоду в Європі – 20 фунтів, а за клірингом ф'ючерсів на сукупні середні температури в містах Європи розрахункова валюта відрізняється: у Лондоні – 20 фунтів, в інших – 20 євро. Опціони, похідні від ф'ючерсів, коштують дорожче. У разі бінарних опціонів на ф'ючерси по індексу ураганів розмір одного лота досягає 10 тис. дол. Покупець отримує необхідну суму, якщо значення індексу більше або дорівнює страйковому рівню [10].

Закордонний ринок погодних деривативів знаходиться в постійному розвитку. Так, в лютому 2006 р. на СМЕ пройшли перші торги нових погодних ф'ючерсом на товщину снігового покриву. У такому фінансовому інструменті можуть бути зацікавлені муніципальні служби і роздрібні торговці, на прибуток яких в зимовий період впливає кількість снігу [12].

**Висновки.** З'явившись в 1997 р., погодні похідні фінансові інструменти в даний час інтенсивно використовуються іноземними компаніями для зниження ризику, який пов'язаний зі змінами погодних умов. Нині його активними учасниками вже є найбільші енергетичні компанії, хедж-фонди, комунальні підприємства, страхові та перестраховальні компанії, пенсійні фонди, а також великі виробники сільськогосподарської продукції тощо. Встановлено, що як і в інших видах фінансових інструментів, ринок деривативів на погоду в значній мірі залежить циклічності розвитку економіки загалом. Крім того, проведений аналіз показав постійну зміну кількісних, постійне зростання обсягу ринку,

та якісних, зростання спектру похідних фінансових інструментів, показників розвитку даного ринку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Brody, D.C., J. Syroka and M. Zervos, «Dynamic Pricing of Weather Derivatives», *Quantitative Finance*, 2 (2002), 189-198.
2. Campbell, S. and F. X. Diebold, «Weather Forecasting for Weather Derivatives», *NBER Working Paper*, No. W10141 (2003).
3. Cao, M. and J. Wei, «Pricing the Weather», *Risk*, May (2000), 67-70.
4. Cao, M. and J. Wei, «Weather Derivatives Valuation and Market Price of Weather Risk», *Journal of Futures Markets*, 2003, forthcoming.
5. Challis, S., «Bright Forecast for Profits», *Reactions*, June (1999).
6. Dischel, B., «Black-Scholes Won't Do», *Risk*, October (1998), 8-9.
7. Dischel, B., «Shaping History», *WeatherRisk (Special Report of Risk)*, 1999, 13-15.
8. Felix Carabello, «Introduction To Weather Derivatives»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investopedia.com/articles/optioninvestor/05/052505.asp>.
9. Hanley, M., «Hedging the Force of Nature», *Risk Professional*, 5 July/August (1999), 21-25.
10. Locke, Jane, «A Cure for Power Price Spikes?» *WeatherRisk (Special Report of Risk)*, October 1998, 4-5.
11. Statistical release: OTC derivatives statistics at end-June 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bis.org/publ/otc\\_hy1211.pdf](http://www.bis.org/publ/otc_hy1211.pdf).
12. Офіційний сайт Чиказької товарної біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.cmegroup.com/weather](http://www.cmegroup.com/weather).
13. Офіційний сайт Асоціації з управління погодними ризиками [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [Weather Risk Management Association](http://www.weatherderivatives.com).



УДК 330.101

Горбенко А.Л.

аспірант

Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

## РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УНІВЕРСИТЕТІВ ЯК МЕТОД КОНКУРЕНТНОЇ БОРОТЬБИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

### DEVELOPMENT OF UNIVERSITIES' INTERNATIONAL ACTIVITIES AS A METHOD OF COMPETITION IN THE GLOBAL MARKET

#### АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати дослідження світового досвіду глобалізації та інтернаціоналізації вищої освіти в сучасних умовах. Проаналізовано основні типи інтернаціоналізації вищої освіти з позицій експортно-імпоротної орієнтації міжнародної діяльності вищих навчальних закладів. Автором зроблено наголос на перспективності розвитку міжнародної діяльності сучасних університетів як ефективного методу реалізації конкурентної боротьби на світових ринках освітніх і науково-технічних послуг.

**Ключові слова:** університет, глобалізація, інтернаціоналізація, конкурентоспроможність, експорт та імпорт освітніх послуг.

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты исследования мирового опыта глобализации и интернационализации высшего образования в современных условиях. Проанализированы основные типы интернационализации высшего образования с позиций экспортно-импортной ориентации международной деятельности высших учебных заведений. Автором сделан акцент на перспективности развития международной деятельности современных университетов как эффективного метода реализации конкурентной борьбы на мировых рынках образовательных и научно-технических услуг.

**Ключевые слова:** университет, глобализация, интернационализация, конкурентоспособность, экспорт и импорт образовательных услуг.

#### ANNOTATION

The article presents the results of research of the world experience in globalization and internationalization of higher education in modern conditions. The main types of higher education internationalization (in the context of export and import orientation of higher educational institutions' international activities) are analyzed in the article. The author focuses on the perspectives of development of modern universities' international activities as an effective method of competition on the global markets of education and scientific technical services.

**Keywords:** university, globalization, internationalization, competitiveness, exports and imports of educational services.

**Постановка проблеми.** В умовах тотальної глобалізації, що проникла як в економічні, так і в гуманітарні сфери життя суспільства, значною мірою проявившись у системі вищої освіти, університети задля забезпечення власної конкурентоспроможності мають активізувати міжнародну діяльність [3]. При цьому стратегії інтернаціоналізації та глобалізації вищої освіти важливо орієнтувати не просто на збільшення доходів вищих навчальних закладів від експорту освітніх послуг, а на створення реальних передумов і засад успішної інтеграції національної системи вищої освіти в гло-

бальне освітнє середовище. У такому контексті виключної актуальності набуває необхідність дослідження світового досвіду з метою виявлення найбільш прийнятних і перспективних до впровадження у вітчизняну практику функціонування університетів позитивних зразків при умові збереження національної ідентичності і пристосування до сучасних реалій розвитку системи вищої освіти країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку системи вищої освіти в цілому та вищих навчальних закладів в умовах глобалізації є предметом вивчення українських та іноземних учених, а саме Антонюк Л., Андрущенко В., Антошкіної Л., Айдруса І., Вікєрса Ф., Іцковича Г., Каленюк І., Кременя В., Кукліна О., Лук'яненко Д., Майбутова І., Перфільєвої О., Панченко Є., Романовського О., Цимбал Л., Шульц Т. та ін. Поряд із цим, незважаючи на достатньо високий науковий інтерес до піднятої в даній статті проблематики, більш глибокого опрацювання потребують питання аналізу світового досвіду розвитку міжнародної діяльності університетів як методу конкурентної боротьби на світових ринках освітніх та науково-технічних послуг.

**Мета статті.** Дослідження світового досвіду розвитку міжнародної діяльності сучасних вищих навчальних закладів в якості перспективного методу здійснення конкурентної боротьби на світових ринках освітніх і науково-технічних послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Провідні університети світу своєчасно усвідомили актуальність розширення масштабів міжнародної діяльності, орієнтуючись при цьому в першу чергу на навчально-методичну, освітню діяльність. Загальносвітовою тенденцією розвитку глобального освітнього середовища є масовізація вищої освіти, що проявляється у зростанні частки населення з вищою освітою. Якщо, наприклад, проаналізувати країни ЄС-28, то в середньому питома вага населення з вищою освітою зростає з 17,4% у 2002 р. до 26% у 2014р. Причому в даному регіоні найвищі показники по кількості населення з вищою освітою простежуються у Люксембурзі (39,6% у 2014 р.), Великобританії (36,6%), на Кіпрі (36,4%), у Норвегії (36,1%)

та Ірландії (35,8%) [6]. Деталізовано аналізований параметр у географічному розрізі в рамках ЄС-28 візуалізовано даними рис. 1.

Представлену на рис. 1 інформацію цілком правомірно розглядати в якості фактографічного підтвердження тенденції до збільшення показників попиту на освітні послуги вищих навчальних закладів. Варто відзначити, що нерідко обсяги залучених на навчання іноземних студентів є одним із ключових індикаторів конкурентних позицій університетів на світовому ринку освітніх послуг. Окрім достатньо високих рейтингових позицій, це забезпечує вищому навчальному закладу приток фінансових ресурсів, тобто наповнення їх бюджетів. Для орієнтовної оцінки важливості даного аспекту наводимо інформацію щодо вартості навчання у навчальних закладах деяких країн світу (табл. 1, 2).

У науковій літературі виокремлюють три основні типи інтернаціоналізації вищої освіти: імпортоорієнтований, імпорто-експортоорієнтований та експортоорієнтований.

Імпортоорієнтований тип інтернаціоналізації вищої освіти притаманний головним чином країнам, що розвиваються, системи вищої освіти яких зазвичай характеризуються нестачею висококомпетентних науково-педагогічних і адміністративних працівників [1] та порівняно низькими конкурентними позиціями університетів як на внутрішньому, так

і на світовому ринках освітніх послуг. Згідно з науковими дослідженнями, даний тип інтернаціоналізації вищої освіти у підсумку призводить до відтоку з країн талановитих молодих кадрів та супроводжується поступовою втратою національної ідентичності [1], що обумовлено уніфікацією освітнього простору із пропагуванням та популяризацією західноєвропейських і американських принципів.

Більшість неангломовних країн світу дотримується імпорто-експортоорієнтованого типу інтернаціоналізації вищої освіти. Для країн даної групи властиво, по-перше, імпортувати послуги в освітній та науково-дослідній сферах, що надаються англійською мовою та сприяють підвищенню якісного рівня освіти та науково-дослідної діяльності у країні в цілому. По-друге, ознакою даного типу інтернаціоналізації вищої освіти є експортування країнами певних освітніх продуктів зі специфічними характеристиками. При цьому цілком імовірно є проблема

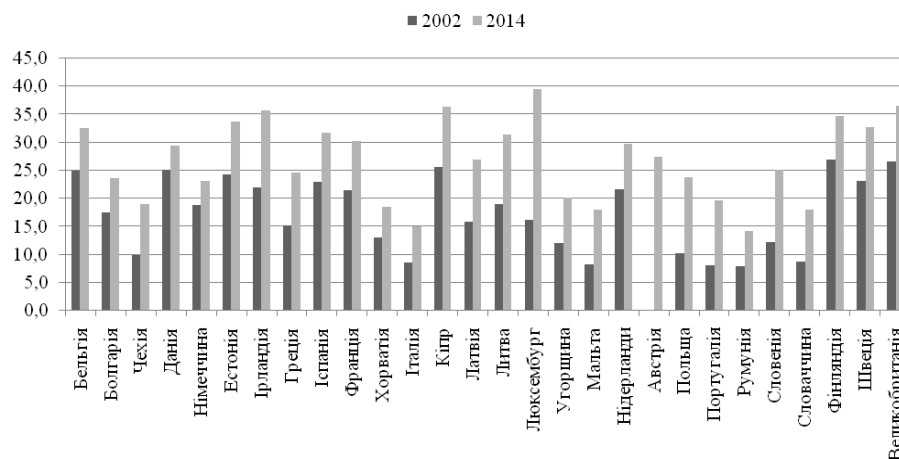


Рис. 1. Питома вага населення з вищою освітою в країнах ЄС-28, % [6]

Таблиця 1

Вартість навчання у деяких країнах світу

Країна	Вартість навчання у школах (за рік)	Вартість навчання у коледжах (за рік)	Вартість навчання у вищих навчальних закладах (за рік)	Вартість проживання (за місяць)
Сполучені Штати Америки, американські долари	від 15000	від 10000	від 17000	1200
Великобританія, фунти	20000–25000	8000–10000	9200–35000	800–1000
Франція, євро	від 1000	від 1000	1200–16000	800
Німеччина, євро	від 12000	від 12000	до 18000	700–1000
Канада, канадські долари	12000–70000	13000–18000	8000–35000	1000
Китай, американські долари	350–500	1500–3000	від 6000	300
Швейцарія, євро	до 65000	до 65000	1000–8000	від 1000
Нідерланди, євро	6000–45000	від 21000	5800–28000	700–900
Ірландія, євро	від 16500	від 7000	від 9000	від 1100
Австрія, євро	23000	20000	400–1200	700–1000
Польща, євро	300–3000	300–3000	до 8000	400
Литва, євро	8000–10000	від 3000	1500–4000	500
Естонія, євро	до 10000	від 2000	1800–4000	400–500
Чехія, євро	до 1000	до 1000	до 15000	400–500
Угорщина, євро	до 1500	до 1500	2000–8000	400–500

Джерело: складено автором на основі [4]

виникнення неузгодженості між імпортованими іноземними університетами, освітніми продуктами та національними особливостями країн [1, с. 26].

Таблиця 2  
**Вартість навчання в кращих  
університетах США – лідерах рейтингу  
за версією USNews, 2014 р.**

Місце в рейтингу	Назва університету	Вартість навчання для іноземних студентів, дол.	Сукупна кількість студентів, ос.
1	Прінстонський університет	41 820	8 014
2	Гарвардський університет	43 938	19 882
3	Єльський університет	45 800	12 109
4	Колумбійський університет	51 008	23 606
5	Стенфордський університет	44 757	18 136
6	Університет Чикаго	48 253	12 539
7	Массачусетський технологічний університет	45 016	11 301
8	Університет Дюка	47 488	15 465
8	Університет Пенсільванії	47 668	21 358
10	Каліфорнійський технологічний університет	43 362	2 181

Джерело: складено автором на основі [5; 7]

Експортоорієнтований тип інтернаціоналізації вищої освіти є одним із найбільш привабливих з точки зору впровадження в країні, оскільки характеризується достатньо високим ступенем академічної мобільності, зокрема, значними обсягами залучення іноземних студентів на навчання шляхом надання, у тому числі транснаціональних освітніх послуг. Традиційно експортоорієнтований тип інтернаціоналізації вищої освіти стикається з постійними проблемами забезпечення зростання якості освіти та надмірної комерціалізації в діяльності сучасних вищих навчальних закладів [1].

Україна потребує ретельного вивчення передового досвіду в експорті освітніх послуг з метою його подальшої адаптації до вітчизняних реалій з урахуванням внутрішнього потенціалу задля забезпечення посилення конкурентних позицій українських університетів на міжнародній арені. При цьому, на нашу думку, розглядати міжнародну діяльність у якості дієвого інструменту конкурентної боротьби на світовому ринку послуг можна виключно за умови комплексності підходів до диверсифікації напрямів міжнародної діяльності університетів.

Стратегія інтернаціоналізації вищої освіти Великобританії спрямована на розвиток маркетингових аспектів міжнародної діяльності

у напрямі налагодження довгострокових взаємовигідних контактів з іншими країнами з метою забезпечення високого попиту на освітні послуги, експортовані британськими вищими навчальними закладами. Головні акценти при цьому робляться на популяризації брендів, удосконаленні умов навчання і проживання іноземних студентів, залученні висококваліфікованих фахівців та постійному опануванні нових ринків освітніх послуг. Усі маркетингові заходи в міжнародній діяльності Великобританії цілеорієнтовано на активізацію експорту освітніх послуг та досягнення лідерства на світовому ринку при гарантуванні максимально можливого ефективного використання наявних ресурсів [1]. Показовим є постійний моніторинг вищими навчальними закладами стану й актуальних запитів суб'єктів світового ринку освітніх послуг та оперативна розробка механізмів і визначення інструментів задоволення потреб та врахування інтересів потенційних партнерів (передусім – абітурієнтів).

Активну участь у формуванні глобального освітнього середовища бере Фінляндія, яка паралельно з реалізацією заходів по розширенню обсягів експорту освітніх послуг дбає про підвищення якості освітніх послуг при поступовому посиленні акцентів на підтримці полікультурного суспільства та розвитку глобальної відповідальності. У національній стратегії інтернаціоналізації фінської вищої освіти опрацьовано механізми маркетингу, мобільності, розвитку інфраструктури дослідницької діяльності, розширення міжнародної співпраці та кооперування університетів. Аналіз стратегії інтернаціоналізації Фінляндії дозволяє структурувати її за наступними цільовими функціоналами:

- створення міжнародної спільноти вищої освіти – орієнтація на збільшення кількості іноземних студентів, частки іноземних викладачів і дослідників у штаті фінських університетів, активізація мобільності, розширення практики викладання іноземними мовами;

- підвищення якості та привабливості системи вищої освіти – сприяння активізації мобільності викладачів (у тому числі у рамках міжнародних науково-освітніх програм), всебічна підтримка іноземних студентів, розвиток дослідницької інфраструктури;

- розвиток експорту освітніх послуг – спрямування діяльності на посилення маркетингу (розробка бренду фінської вищої освіти, регулярне оновлення бази даних можливостей університетів у трансфері та комерціалізації знань і технологій тощо), розширення міжнародного співробітництва та забезпечення гнучкості процедур, пов'язаних з інтернаціоналізацією і глобалізацією вищої освіти;

- підтримка полікультурного суспільства – націлення на створення рівних можливостей (передусім – фінансових) вітчизняних та іноземних студентів у доступі до високоякісної



вищої освіти (шляхом впровадження ваучерів на навчання для іноземних студентів, організації курсів вивчення національних мов іноземними студентами, сприяння працевлаштуванню іноземців – випускників університетів тощо);

– розширення глобальної відповідальності – спрямованість на консолідацію інтелектуального потенціалу з метою визначення шляхів вирішення глобальних проблем [1].

Досвід Фінляндії можна розглядати в якості достатньо показового з позицій чіткої концептуальності, структурованості, комплексності та перспективності розвитку стратегії інтернаціоналізації вищої освіти. Цінним є спрямування не просто на механічне нарощування обсягів міжнародної діяльності (експорту освітніх послуг і міжнародного наукового співробітництва), а також на підвищення якості вищої освіти, розвиток глобального освітнього середовища та вирішення його актуальних проблем.

Сильними сторонами стратегії інтернаціоналізації вищої освіти Фінляндії є диверсифікованість форм міжнародної діяльності та її орієнтованість як на розвинуті країни, так і на країни, що розвиваються. Значну увагу при цьому приділено пошуку дієвих напрямів вирішення глобальних проблем у сфері вищої освіти. У цьому ж проявляється і певна складність у реалізації національної стратегії країни, що полягає у труднощах моніторингу та об'єктивної оцінки глобальної проблематики, що обтяжується недостатньо обґрунтованою централізацією в управлінні та нестачею чітких кількісних показників [1]. У цілому, стратегія інтернаціоналізації вищої освіти Фінляндії може розглядатись у якості яскравого прикладу чіткої деталізованості механізмів практичної реалізації складових елементів національної стратегії.

Агресивну маркетингову політику по «завоюванню» світового ринку освітніх послуг протягом достатньо тривалого часового періоду використовують вищі навчальні заклади Сполучених Штатів Америки. Причому варто віддати належне тому факту, що обрана стратегія функціонування університетів у масштабах глобального освітнього середовища приносить очікувані результати. Останнє підтверджується переважанням, як правило, університетів Сполучених Штатів Америки на лідируючих позиціях у провідних світових рейтингах (табл. 3).

Досягнення високих рейтингових позицій і популяризація вищих навчальних закладів країни серед іноземних студентів супроводжується високими показниками їх фінансування з диверсифікованих джерел. На думку вітчизняних дослідників розвитку вищої освіти, вихід освітніх установ України на привабливі конкурентні позиції у світових рейтингах університетів передбачає створення спеціальних умов функціонування та режимів фінансування найбільш придатних до цього вищих навчальних закладів (оптимально – від трьох до п'яти) [2].

Таблиця 3

**Вищі навчальні заклади –  
лідери Шанхайського рейтингу  
світових університетів, 2014 р.**

Місце в рейтингу	Назва університету	Країна розташування університету
1	Гарвардський університет	Сполучені Штати Америки
2	Стенфордський університет	Сполучені Штати Америки
3	Массачусетський технологічний університет	Сполучені Штати Америки
4	Університет Каліфорнії – Берклі	Сполучені Штати Америки
5	Кембриджський університет	Великобританія
6	Прінстонський університет	Сполучені Штати Америки
7	Каліфорнійський технологічний університет	Сполучені Штати Америки
8	Колумбійський університет	Сполучені Штати Америки
9	Університет Чикаго	Сполучені Штати Америки
9	Оксфордський університет	Великобританія
11	Єльський університет	Сполучені Штати Америки

Джерело: [8]

Вагомим чином посилює свою присутність на світовому ринку освітніх послуг Китай. Китайська національна стратегія інтернаціоналізації вищої освіти є доволі ефективною завдяки своїй комплексності та багатоаспектності, оскільки включає пріоритети розширення відкритості вищої освіти Китаю, поглиблення міжнародної кооперації університетів (у тому числі при розробці та впровадженні спільних освітніх програм і розвитку академічної мобільності). Країна реалізує систему заходів з поліпшення репутації та значимості вітчизняних вищих навчальних закладів у світі. Значна увага приділяється моніторингу передових світових досягнень в освітній і науково-дослідній діяльності з метою недопущення відставання (освітнього, наукового, техніко-технологічного та ін.) вищої освіти Китаю від інших країн [1]. Переймання світового досвіду (причому в першу чергу – досвіду і досягнень університетів Сполучених Штатів Америки) дозволяє вищим навчальним закладам Китаю поступово підвищувати рівень конкурентоспроможності на світовому ринку освітніх послуг.

Особливо важливо в умовах глобалізації освітнього простору створити на загальнодержавному рівні належну правову базу, в якій мають бути чітко прописані всі належні умови для оперативної та ефективної світової інтеграції країни. У законодавчих документах країни у сфері освіти доцільно ретельно визначити нормативно-правову основу мовної політики



при викладанні навчальних дисциплін, засади залучення іноземних студентів та професорів, академічної мобільності вітчизняних студентів, викладачів, дослідників, ключові аспекти створення програм сумісних ступенів (подвійних дипломів), заснування іноземних кампусів всередині країни та філіалів (чи відділень) вітчизняних університетів за кордоном тощо. Вищепераховані моменти повною мірою зафіксовано в політичних документах таких країн, як Фінляндія, Іспанія, Португалія, Російська Федерація, Чехія, Швейцарія; частково: в Австралії (без урахування питань викладання іноземними мовами, залучення іноземного персоналу та направлення працівників університетів за кордон; створення філіалів іноземних освітніх закладів за умови їх акредитації на території країни; створення відділень університетів за кордоном і заснування програм сумісних дипломів на умовах узгодження); Бельгії (при викладанні іноземними мовами лише за програмами магістратури; створення філіалів вищих навчальних закладів виключно при проходженні їх акредитації в країні відкриття); Чилі (прописано лише аспекти залучення іноземного персоналу та можливість участі іноземного капіталу у приватному секторі при створенні кампусів іноземних університетів); Китаї (за виключенням питань створення кампусів за кордоном; особливість – створення іноземних кампусів на умовах сумісного володіння та акредитації); Естонії, Греції (за виключенням питань заснування та функціонування філіалів іноземних університетів у країні та відділень вітчизняних освітніх установ за кордоном); Японії (не враховуючи аспекти направлення викладачів на тимчасову роботу за кордон та вводячи певні обмеження на створення кампусів за кордоном); Кореї (відкриття кампусів іноземних університетів лише на території вільних економічних зон; введення обмежень в питаннях володіння філіалами вітчизняних навчальних закладів за кордоном); Мексиці (за виключенням питань організації роботи викладачів за кордоном; надання університетам права за власним рішенням викладати навчальні програми іноземними мовами); Нідерландах (з відданням права на прийняття всіх рішень у стратегіях інтернаціоналізації університетам, причому законодавчо прописується можливість створення іноземних кампусів у країні, відкриття відділень вітчизняних освітніх установ за кордоном на умовах самофінансування без зобов'язань стосовно визнання дипломів); Новій Зеландії (з акцентом на необхідність акредитації іноземних та вітчизняних університетів як у країні, так і за кордоном); Норвегії (при умові зняття зобов'язань з агентств країни у питаннях забезпечення якості та визнання іноземних дипломів); Швеції (з обумовленням необхідності проходження іноземними університетами акредитації при відкритті кампусів у країні);

Великобританії (при відсутності гострої необхідності організації викладання іноземними мовами та при відсутності обов'язкового визнання дипломів іноземних університетів, створених у країні) [1].

**Висновки.** Приведений у даній статті підсумок систематизованого аналізу правової бази інтернаціоналізації вищої освіти у країнах світу дозволяє зробити висновок про суттєву державну підтримку міжнародної діяльності вищих навчальних закладів, що полегшує процеси їх інтеграції у світовий освітній простір і сприяє підвищенню рівня їх конкурентоспроможності на світовому ринку освітніх послуг. Причому варто відзначити вагомий здобутки Нідерландів у забезпеченні автономії університетів як у питаннях організації, так і в аспектах ведення міжнародної діяльності у країні (наприклад, при підготовці студентів) та за кордоном (зокрема, при відкритті філіалів в інших країнах) при умові оптимальної державної підтримки.

В умовах орієнтованості сучасної політики Міністерства освіти і науки України на розширення автономії вищих навчальних закладів представлений у даній статті світовий досвід є достатньо корисним і показовим із точки зору його опрацювання, апробації та адаптації до вітчизняних реалій з метою гарантування його ефективного впровадження в країні в цілому.

Вища освіта України характеризується вагомим прагненням до інтернаціоналізації, глобалізації та повноправної інтеграції в глобальне освітнє середовище, що, однак, у порівнянні з низкою провідних країн світу залишається недостатнім і незадовільним з позицій оцінки ефективності впровадження відповідних заходів на практиці. Формування і подальше вдосконалення стратегій глобалізації та інтернаціоналізації вищої освіти України необхідно здійснювати на основі систематизованого комплексного підходу по врахуванню національних досягнень і здобутків, актуальних тенденцій розбудови глобального освітнього середовища та передового досвіду провідних країн світу, що займають вигідні конкурентні позиції на світовому ринку освітніх послуг завдяки у тому числі міжнародній діяльності вищих навчальних закладів (з метою виваженого переймання (а не копіювання) найкращих зразків розвитку з їх необхідною адаптацією до вітчизняних реалій). Перспективність подальшого наукового пошуку в рамках піднятої в даній статті проблематики розвитку системи вищої освіти та сучасних університетів полягає в доцільності виявлення напрямів спрямування їх діяльності на експортоорієнтованих засадах із посиленням присутності та ваги на світовому ринку освітніх послуг, що має реалізуватись поступально на основі активного задіяння потенціалу секторів вищої освіти, бізнесу та держави в цілому.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Агранович М.Л. Интернационализация высшего образования: тенденции, стратегии, сценарии будущего / М.Л. Агранович и др. // Национальный фонд подготовки кадров. – М.: Логос, 2010. – 280 с.
2. Каленюк І.С., Гонта О.І., Вербовий М.П., Холявко Н.І. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір: [монографія] / [І.С. Каленюк, О.І. Гонта, М.П. Вербовий, Н.І. Холявко]; за заг. ред. д. е. н., проф. Каленюк І.С. – Чернігів: РВК «Деснянська правда», 2011. – 165 с.
3. Майбуров И. Глобализация сферы высшего образования / И. Майбуров // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 3. – С. 10–17.
4. Спорыш Е. За знаниями – за границу / Е. Спорыш // Деньги. – 2015. – № 09. – С. 26–30.
5. Университеты США [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.unipage.net](http://www.unipage.net).
6. European Commission – Official website [Electronic Recourse] Access mode: [www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database).
7. Top US High Schools [Electronic resource]. Access mode: [www.usnews.com](http://www.usnews.com)
8. World Top 500 Universities. Academic Ranking of World Universities. [Electronic Recourse] Access mode: [www.shanghairanking.com](http://www.shanghairanking.com)

УДК 338.001.36;339.924

**Дмитришин Б.В.***кандидат економічних наук  
доцент кафедри економічної теорії,  
маркетингу та економічної кібернетики  
Кіровоградського національного технічного університету***Загребя М.М.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри економічної теорії,  
маркетингу та економічної кібернетики  
Кіровоградського національного технічного університету*

## ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ КОНТЕКСТІ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

### THE STUDY OF INDICATORS OF UKRAINE'S COMPETITIVENESS IN THE CONTEXT OF STRENGTHENING THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

#### АНОТАЦІЯ

У статті представлено порівняльну характеристику індексів соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності нашої держави з найближчими сусідами-членами ЄС відповідно до оцінок провідних міжнародних інституцій. Визначено, що за більшістю таких показників Україна значно поступається найближчим сусідам-членам ЄС (Польщі, Угорщині, Словаччині), а також країнам пострадянського простору, що вже прийняли в ЄС (Латвії, Литві й Естонії).

**Ключові слова:** Європейський Союз, Індекс людського розвитку, Індекс глобальної конкурентоспроможності, Індекс легкості ведення бізнесу, оплата праці.

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлена сравнительная характеристика индексов социально-экономического развития и конкурентоспособности нашего государства с ближайшими соседями-членами ЕС в соответствии с оценками ведущих международных институтов. Определено, что по большинству таких показателей Украина значительно уступает ближайшим соседям-членам ЕС (Польше, Венгрии, Словакии), а также странам постсоветского пространства, которые уже приняты в ЕС (Латвии, Литве и Эстонии).

**Ключевые слова:** Европейский Союз, Индекс человеческого развития, Индекс глобальной конкурентоспособности, Индекс легкости ведения бизнеса, оплата труда.

#### ANNOTATION

The article presents a comparative description of socio-economic development and competitiveness indexes of our state with the closest neighboring EU member states in accordance with the assessments of leading international institutions. It was determined that by the vast majority of these indicators Ukraine is considerably inferior to the nearest neighboring EU member states (Poland, Hungary, Slovakia), as well as post-Soviet countries that have entered EU (Latvia, Lithuania, and Estonia).

**Keywords:** European Union, Human Development Index, Global Competitiveness Index, Ease of Doing Business Index, labour remuneration.

**Постановка проблеми.** 27 червня 2014 р. голови держав Європейського Союзу та Президент України Петро Порошенко у Брюсселі підписали Угоду про асоціацію між ЄС та Україною.

Основні частини Угоди присвячені ключовим реформам, економічному відновленню та зростанню, а також урядуванню та секторальній співпраці у сферах енергетики, транспорту,

охорони довкілля, промисловості, соціального розвитку і соціального захисту, рівності прав, захисту споживачів, освіти, молоді та культури.

Також угода приділяє особливу увагу ціностям і принципам: демократії та верховенству права, повазі до прав людини та засадничих свобод, належному урядуванню, ринковій економіці та збалансованому розвитку.

Документ передбачає зміцнення співпраці у зовнішній та політиці безпеки, а також в енергетичній сфері.

Він також містить у собі положення про глибоку та всеохоплюючу зону вільної торгівлі. До того ж ці положення йдуть набагато далі, ніж класичні угоди про вільну торгівлю, адже передбачають як взаємне відкриття ринків, так і стимуляцію конкурентоздатності та інші кроки, потрібні для досягнення відповідності стандартам Євросоюзу й торгівлі на ринках ЄС [1].

Нині угода ратифікована 15-ма (з 31-ї) сторонами. Станом на 9 квітня 2015 р. 14 сторін повідомили Раду ЄС про ратифікацію.

В таких умовах все більшої актуальності набуває питання конкурентоспроможності України на європейському ринку, оцінки рівня нашої держави відносно потенційних партнерів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий вклад у дослідження конкурентоспроможності національних економічних систем зробили західні вчені, такі як П. Кругман, С. Ліндер, Б. Олін, М. Портер, Д. Сакс, Л. Саммерс, Дж. Харт, Е. Хекшер. Останнім часом ці проблеми вивчають також українські та російські вчені, зокрема К. Антоненко, Я. Базиліук, О. Білорус, Б. Буркинський, М. Делягін, Я. Жаліло, В. Іноземцев, Б. Кузик, Д. Лук'яненко, С. Меншиков, І. Спиридонов, Р. Фатхутдінов, Т. Циганкова, Ю. Яковець та ін. Проблематика дослідження умов ведення бізнесу в країні і міжнародних рейтингів країни, які їх оцінюють, простежується у пра-

цях багатьох відомих українських науковців: В. Гець, Е. Лібанова, М. Кизим, І. Матюшенко, В. Пономаренко, Т. Романчик, О. Тищенко, В. Семиноженко, В. Шовкалюк. Водночас такі співставлення країн світу за різними аспектами їх розвитку потребують регулярного аналізу через суттєві зміни показників конкурентоспроможності національних економік, особливо української, протягом останніх років.

**Постановка завдання.** Метою статті є, з одного боку, оцінка основних соціальних та макроекономічних показників України в умовах посилення євроінтеграційних процесів, а з іншого – порівняння за цими показниками нашої країни з найближчими сусідами-членами ЄС (Польща, Угорщина, Словаччина), а також з країнами пострадянського простору, що вже прийняли в ЄС (Латвія, Литва, Естонія).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як зазначено вище, Україна намагається бути активним учасником міжнародних економічних відносин (зокрема, вступити до ЄС), прагне побудувати ринкову конкурентоспроможну модель економіки на демократичних засадах управління. У зв'язку з цим доцільно проаналізувати позицій нашої держави згідно з оцінками провідних між-

народних інституцій та визначити основні напрямки відставання її соціально-економічного розвитку.

Найбільш відомими та загальновизнаними у світі вважаються Індекс розвитку людського потенціалу (Human Development Index, HDI), Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index, GCI), Індекс легкості ведення бізнесу (Ease of doing business Index, EDB) та деякі інші.

З економічного погляду в сучасному світі рівень розвитку пов'язується насамперед з поняттям якості життя. Одним з його показників є Індекс людського розвитку HDI Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН), що відбиває рівень досягнень країни в найважливіших соціально-економічних сферах. Зараз індекс HDI став лакмусовим папером ефективності соціальної політики будь-якої цивілізованої держави. Однак постає проблема методичної розробки цього показника і практичних рекомендацій на його основі. Тож реалізація цих завдань створить передумови для усвідомлення європейської інтеграції України та прискорить глобальну соціалізацію української спільноти, як зазначає О. Бікла [2].

Таблиця 1

**Індекси людського розвитку HDI та глобальної конкурентоспроможності економіки GCI України порівняно з деякими країнами ЄС**

Країна	Індекс людського розвитку 2013			Індекс глобальної конкурентоспроможності 2014-2015 рр.		Індекс глобальної конкурентоспроможності 2013-2014 рр.	
	Бал	Рейтинг	Рівень розвитку	Бал	Рейтинг	Бал	Рейтинг
Польща	0,834	35	Дуже високий	4,48	43	4,46	42
Словаччина	0,830	37	Дуже високий	4,15	75	4,10	78
Угорщина	0,818	43	Дуже високий	4,28	60	4,25	63
Латвія	0,810	48	Дуже високий	4,50	42	4,40	52
Литва	0,834	35	Дуже високий	4,51	41	4,41	48
Естонія	0,840	33	Дуже високий	4,71	29	4,65	32
Україна	0,734	83	Високий	4,14	78	4,05	84

Джерело: дані ПРООН [4] та ВЕФ [5; 6]

Таблиця 2

**Складові індексу GCI за рейтингом 2013-2014 рр., бал (світовий рейтинг)**

Показник індексу	Польща	Словаччина	Угорщина	Латвія	Литва	Естонія	Україна
Управлінська сфера	4,01 (62)	3,32 (119)	3,67 (84)	4,08 (57)	4,04 (61)	4,90 (27)	2,99 (137)
Інфраструктура	3,96 (74)	4,12 (67)	4,37 (51)	4,24 (59)	4,69 (41)	4,70 (40)	4,07 (68)
Макроекономічне середовище	4,88 (65)	4,91 (62)	4,51 (84)	5,63 (29)	4,94 (58)	5,89 (22)	4,20 (107)
Охорона здоров'я і початкова освіта	6,03 (42)	6,07 (39)	5,88 (57)	6,05 (41)	5,97 (50)	6,22 (29)	5,84 (62)
Вища освіта та підготовка	4,88 (37)	4,44 (58)	4,72 (44)	4,84 (40)	5,15 (27)	5,22 (23)	4,75 (43)
Ринок товарів та послуг	4,34 (57)	4,24 (76)	4,23 (78)	4,53 (40)	4,40 (49)	4,73 (30)	3,81 (124)
Трудові ресурси	4,20 (80)	4,24 (76)	4,18 (85)	4,76 (26)	4,31 (69)	5,03 (12)	4,18 (84)
Фінансова сфера	4,54 (38)	4,49 (42)	3,93 (74)	4,46 (45)	3,82 (87)	4,59 (35)	3,46 (117)
Розвиток технологій	4,47 (43)	4,16 (52)	4,35 (46)	4,70 (38)	4,81 (35)	5,20 (29)	3,28 (94)
Обсяги ринку	5,14 (20)	4,03 (58)	4,26 (52)	3,18 (95)	3,58 (78)	3,06 (99)	4,60 (38)
Розвиток бізнесу	4,06 (65)	3,95 (73)	3,69 (96)	4,01 (67)	4,29 (48)	4,26 (51)	3,68 (97)
Інновації	3,24 (65)	3,02 (95)	3,51 (47)	3,21 (70)	3,58 (44)	3,89 (31)	3,03 (93)

Джерело: дані ВЕФ [5]



З 2004 р. Всесвітній економічний форум (ВЕФ) щорічно досліджує Індекс глобальної конкурентоспроможності GCI.

GCI – це досить широкий індекс для оцінки національної конкурентоспроможності, який враховує як мікроекономічні, так і макроекономічні основи національної конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність при цьому визначається, як набір інститутів, стратегій і факторів, які визначають рівень продуктивності країни. Рівень продуктивності, у свою чергу, впливає на стійкість рівня благополуччя економіки. Іншими словами, більш конкурентоздатні економіки прагнуть забезпечити можливість своїм громадянам отримувати більше доходів. Рівень продуктивності також визначає прибутковість інвестицій в економіці. Оскільки рівень прибутковості є фундаментальним детермінантом темпів зростання економіки, більш конкурентоздатною є та економіка, в якій очікується стрімкіше зростання в середньо- і довгостроковій перспективі [3, с. 117].

Відповідно до доповіді за 2013 р. значення HDI України дорівнює 0,734, що ставить нашу країну на 83-ю позицію із 187-и країн і територій (табл. 1). Як бачимо, за показником Індeksu людського розвитку Україна знаходиться далеко позаду не першорядних країн ЄС, поступаючись на 35 позицій навіть Латвії. За Індексом глобальної конкурентоспроможності відставання не таке помітне, проте і тут Україна посідає останнє місце з відставанням в 3 позиції від Словаччини.

Для більшого розуміння значення індексу GCI варто зрозуміти його економічну та методичну сутність. Так, ВЕФ визначає національну конкурентоспроможність як здатність країни та її інститутів забезпечувати стабільні темпи економічного зростання, які б відзначалися певною стійкістю в середньостроковій перспективі. Індекс повинен використовуватися державами, що потребують зростання власної конкурентоспроможності або намагаються зберегти відповідний її рівень, як певний інструмент для визначення та аналізу ключових проблем в економіці та управлінні. Важливо зауважити, що індекс глобальної конкурентоспроможності є кумулятивним показником, в якому невідповідність навіть одного з елементів призводить до погіршення комплексного значення [7, с. 16].

Результат України у 2013-2014 рр. з огляду на складові цього індексу показано у таблиці 2.

Що стосується складових Індeksu конкурентоспроможності України, то за деякими з них Україна все ж здатна конкурувати з європейськими країнами. Так, за інфраструктурою (транспортна інфраструктура, якість забезпечення електричною енергією, розвиток телекомунікаційної мережі) вона випереджає Польщу та посідає сусідні позиції зі Словаччиною. За вищою освітою та підготовкою значно випереджає Словаччину та близька з Угорщиною й Латвією. За трудовими ресурсами (тобто за показниками ефективності і гнучкості ринку праці) конкурує з Польщею та Угорщиною.

Проте за рештою показників: управлінською сферою, макроекономічним середовищем, охороною здоров'я та початковою освітою, ринком товарів та послуг, фінансовою сферою – відставання занадто значне, що і формує загальну негативну картину конкурентоспроможності України на європейському та світовому ринках.

Інший важливий показник рівня конкурентоспроможності національного господарства – Індекс легкості ведення бізнесу EDB (Ease of Doing Business Index), який щорічно визначає Світовий банк. Зазначений індекс характеризує результат діяльності економік тих країн, уряди яких забезпечили ефективне регуляторне середовище для бізнесу, не зачіпаючи інтереси останнього, і водночас захищаючи важливі суспільні інтереси. Країни, які посідають високі позиції в рейтингу легкості ведення бізнесу, за цілим переліком базових показників, що аналізуються, є більш конкурентоспроможними [8, с. 79].

За результатами звіту Світового банку, за поточний рік Україна перемістилася на 16 сходинку вгору (зі 112-го на 96-е місце) в рейтингу зі 185-и країн (табл. 3). Однак хоча за аналізованим індексом і спостерігається позитивна тенденція, проте загальне відставання від країн ЄС просто катастрофічне – 59 позицій від Словаччини, 64 – від Польщі, 79 – від Естонії. Тому напевно чи Україна буде привабливою як напрям розширення бізнесу європейських компаній. Скоріше може стати лише напрямком збуту, що дасть ще більше навантаження на національних виробників.

Одним з основних показників якості життя населення, його платоспроможності купувати

Таблиця 3

Позиція у світовому рейтингу за Індексом легкості ведення бізнесу EDB

Країна	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Польща	56	64	71	72	72	70	62	55	45	32
Словаччина	32	33	37	35	42	41	48	46	49	37
Угорщина	46	46	50	41	47	46	51	54	54	н.д.
Латвія	28	24	26	29	27	24	21	25	24	23
Литва	22	22	28	25	26	23	27	27	17	24
Естонія	18	18	18	22	24	17	24	21	22	17
Україна	124	138	144	145	142	145	152	137	112	96

Джерело: дані Світового банку [9]

імпортні товари є середня оплата праці, виражена в основних світових валютах, таких як американський долар і євро. Цей показник означає здатність людей формувати платоспроможний попит на імпортну техніку, паливо, відпочинок тощо. Абсолютні ціни на продовольчі та інші місцеві товари в меншій мірі напряму залежать від співвідношення заробітної плати до курсів іноземних валют, проте, як показує українська практика, у випадку різких коливань валютних курсів зростання цін на них відбувається майже пропорційно імпортним.

На рисунку 1 показано середню погодинну оплату праці в євро за 2013-2014 рр. в різних європейських країнах. За даними Державної служби статистики України, одна година оплати заробітної плати штатних працівників нашої держави у 2013 р. складала 21,43 грн [10, с. 181]. Водночас, за даними НБУ, середній офіційний курс 1 євро дорівнював 10,62 грн. Отже, маємо показник оплати однієї години праці у розмірі 2,0 євро. Як бачимо, за цим показником у 2013 р. Україна найменше відставала від Болгарії (в 2 рази), тоді як від Литви і Латвії – у 3,1 рази, від Угорщини – у 3,7 рази, від Польщі – у 4 рази, від Словаччини і Естонії – у 4,6 рази. Найбільше відставання спостерігалось від Данії (20 разів) і Норвегії (28 разів).

У 2014 р. вищезазначені диспропорції поглибилися. Якщо в середньому у країнах Європи година оплати праці в євро практично не змінилась (загалом незначний ріст на рівні 1,1%), то в Україні вона знизилась на 35% до рівня 1,3 євро за годину причому це згідно з розрахунковими даними станом тільки на початок 2014 р. В таких умовах майже неможливо формувати конкурентний попит на європейські товари. Водночас частка оплати праці в собівартості вітчизняних товарів в декілька разів нижча за аналогічні показники країн ЄС, що усуває залежність між кваліфікацією працівників та вартістю продукції, що випускається.

Причинами зазначеного негативного явища можуть бути недостатній рівень розвитку інституту профспілок, недосконала державна політика щодо регулювання оплати праці, надзвичайно низькі показники рівня заробітної плати працівників державних та бюджетних установ. В результаті значна частина працівни-

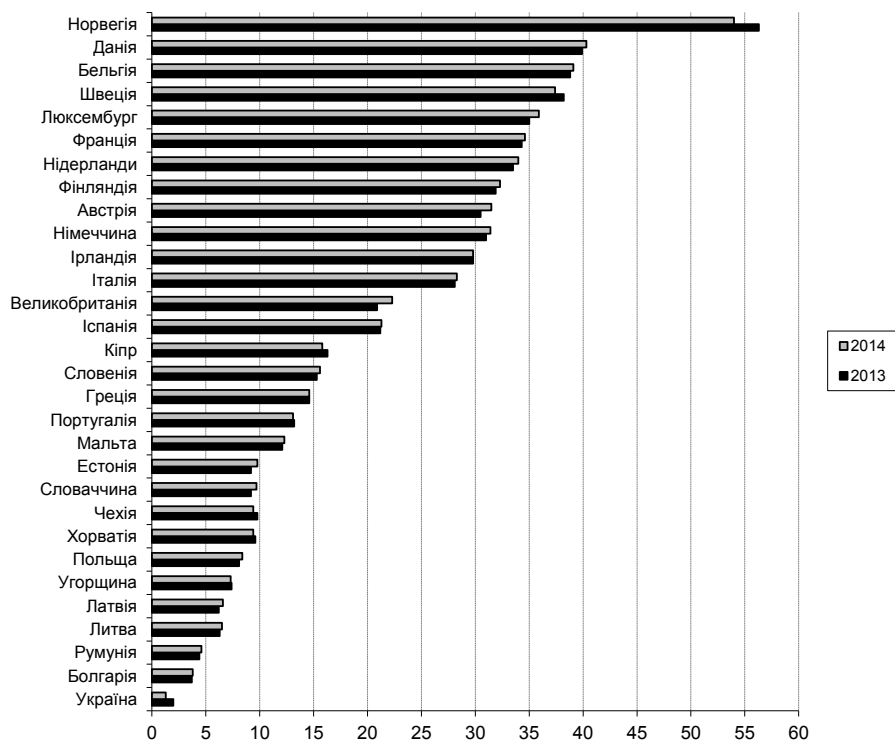


Рис. 1. Середня погодинна оплата праці у країнах Європи у 2013-2014 рр., євро

Джерело: побудовано авторами за даними [10; 11]

ків установ та підприємств недержавної форми власності отримує «тіньові» оклади, а низький рівень життя в Україні змушує найбільш висококваліфікованих працівників шукати достойний заробіток за кордоном.

**Висновки.** При підписанні асоціації та подальшій перспективі вступу до Європейського Союзу необхідно враховувати, наскільки національна економіка та місцеве населення здатні витримати потужну конкуренцію з боку провідних європейських країн у різних галузях міжнародної економіки. Для цього досліджуються соціальні та макроекономічні показники конкурентоспроможності економіки України.

Розрахунки показують, що за більшістю таких показників Україна значно поступається найближчим сусідам-членам ЄС (Польщі, Угорщині, Словаччині), а також країнам пострадянського простору, що вже прийняті в ЄС (Латвії, Литві, Естонії). А за показником середньої погодинної оплати праці відставання від провідних країн Європи сягає 20–28 разів.

За цих умов нинішні перспективи вступу до ЄС є мало реальними. Тому необхідно проводити комплексні реформи та вживати рішучі заходи задля виправлення поточної ситуації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між ЄС та Україною [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu\\_ukraine/association\\_agreement/index\\_uk.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_uk.htm).

2. Бікла О.В. Индекс людського розвитку як показник ефективності моделей соціальної політики [Електронний ресурс] / О.В. Бікла. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Mtpsa/2008/articles/Bikla.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Mtpsa/2008/articles/Bikla.pdf).
3. Дмитришин Б.В. Моделі оцінки продуктивності сучасних економічних систем на основні балансових підходів: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.11 / Б.В. Дмитришин. – Кіровоград, 2012. – 256 с.
4. Доклад о человеческом развитии 2014 ПРООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-summary-ru.pdf>.
5. Schwab, K., Sala-i-Martin, X., 2013. The Global Competitiveness Report 2013–2014 Full Data Edition avier. Geneva: World Economic Forum. 569 p.
6. Schwab, K., Sala-i-Martin, X., 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015 Full Data Edition. Geneva: World Economic Forum. 565 p.
7. Антоненко К.В. Оцінка конкурентоспроможності економіки України на світових ринках / К.В. Антоненко, А.О. Кусочкіна // Стратегія розвитку України. – 2014. – № 1. – С. 15-18.
8. Черленяк І.І. Якість ведення бізнесу та конкурентоспроможність національної економіки / І.І. Черленяк, О.А. Курей // Вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – Ч. 2, Вип. 6. – С. 76-80.
9. Doing Business [online]. The World Bank. Available at: <http://www.doingbusiness.org>.
10. Праця України у 2013 році: стат. збірник / відп. за випуск І.В. Сенік. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 336 с.
11. Погодинна оплата праці у країнах Європи: статистична інформація Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Labour\\_costs\\_per\\_hour\\_in\\_EUR,\\_2004-2014\\_whole\\_economy\\_excluding\\_agriculture\\_and\\_public\\_administration.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Labour_costs_per_hour_in_EUR,_2004-2014_whole_economy_excluding_agriculture_and_public_administration.png).

УДК 339.562.4

Духницький Б.В.  
кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник  
відділу зовнішньоекономічних зв'язків  
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

## ОСНОВНІ КРАЇНИ-ІМПОРТЕРИ ПРОДОВОЛЬСТВА

### THE MAJOR FOOD-IMPORTING COUNTRIES

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто імпорт основних груп продовольчої продукції на прикладі країн світу. Наведено рейтинг основних держав-імпортерів сільськогосподарської продукції за вартісним показником. Проаналізовано перспективи розвитку експорту української аграрної продукції з урахуванням наявних можливостей та потенційних потреб найбільших країн-імпортерів продовольства.

**Ключові слова:** продовольство, безпека, торгівля, імпортер, перспектива.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен импорт основных групп продовольственной продукции на примере стран мира. Приведен рейтинг основных государств-импортеров сельскохозяйственной продукции по показателю стоимости. Проанализированы перспективы развития экспорта украинской аграрной продукции с учетом имеющихся возможностей и потенциальных потребностей крупнейших стран-импортеров продовольствия.

**Ключевые слова:** продовольствие, безопасность, торговля, импортер, перспектива.

#### ANNOTATION

The article considered import of the main food product groups in the context of the countries of the world. It provides the ranking of major countries importing agricultural products by total cost indicator. The paper analyzes the prospects of Ukrainian exports of agricultural products taking into account existing capacity and potential demand of the largest food-importing countries.

**Keywords:** food, security, trade, importer, perspective.

**Постановка проблеми.** Для стабільного функціонування економіки кожна країна повинна забезпечити досягнення конкретних показників, які формують основу її життєдіяльності. Одним з них, мабуть найважливішим, є забез-

печення населення продуктами харчування, тобто продовольча безпека. Її досягнення потребує максимальних та скоординованих зусиль як керівників урядів, так і представників бізнесу. Проте це питання не всі країни здатні вирішити самостійно, особливо коли власне виробництво не в змозі забезпечити внутрішні потреби в продовольстві. Тоді виникає логічна необхідність ліквідувати нестачу продукції за рахунок ввезення з інших країн. В результаті країни з недостатньою внутрішньою пропозицією продуктів харчування стають залежними від імпорту. Міра цієї залежності буває різною і визначається часткою імпортованого продукту в його споживанні, тому не завжди значні обсяги ввезеного товару в натуральному вираженні свідчать про високу імпортозалежність.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням експорту-імпорту продовольства присвячено періодичні звіти Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), які містять статистичну та аналітичну інформацію. Дослідженням розвитку міжнародної торгівлі аграрною продукцією займаються вітчизняні вчені, такі як П.Т. Саблук, С.М. Кваша, О.Г. Білорус, Б.К. Супіханов, В.І. Власов та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** При постійному зростанні населення світу ускладнюється вирішення глобальної продовольчої проблеми, яке й до цього здійснювалось без відчутних успіхів. Водночас

Таблиця 1

**Основні країни-імпортери рослинницької продукції (протягом 2007-2011 рр.)**

Зерно		Олійні		Олія		Цукор	
Країна п/п	млн тонн	Країна п/п	млн тонн	Країна п/п	млн тонн	Країна п/п	млн тонн
Японія	126,8	Китай	241,4	Китай	47,9	США	13,8
Єгипет	74,4	Німеччина	34,3	Індія	33,0	Росія	12,0
Мексика	73,6	Нідерланди	31,0	США	16,8	Китай	11,3
Корея	62,6	Японія	30,4	Нідерланди	16,4	Індонезія	10,1
Іспанія	59,7	Мексика	28,4	Німеччина	15,2	ОАЕ	9,6
Нідерланди	55,2	Іспанія	18,1	Італія	11,3	Малайзія	8,2
Саудівська Аравія	54,8	Бельгія	15,4	Пакистан	9,4	Корея	8,1
Італія	50,7	Туреччина	11,4	Малайзія	9,3	Велика Британія	7,2
Китай	50,6	Італія	10,0	Франція	7,9	Японія	7,0
Бразилія	43,9	Індонезія	9,7	Бельгія	6,9	Нігерія	6,9

Джерело: [1]



Таблиця 2

## Основні країни-імпортери тваринницької продукції (протягом 2007-2011 рр.)

М'ясо		Сири		Сухе молоко		Яйця	
Країна п/п	млн тонн	Країна п/п	млн тонн	Країна п/п	млн тонн	Країна п/п	млн тонн
Китай	15,5	Німеччина	3,1	Китай	1,8	Німеччина	2,0
Японія	13,7	Італія	2,2	Алжир	1,4	Нідерланди	0,9
Росія	12,8	Велика Британія	2,1	Мексика	0,9	Ірак	0,8
Німеччина	11,5	Бельгія	1,4	Індонезія	0,9	Франція	0,6
Велика Британія	11,3	Франція	1,3	Нідерланди	0,8	Китай	0,5
Італія	8,2	Росія	1,3	Венесуела	0,8	Сінгапур	0,4
США	8,2	Іспанія	1,2	Сінгапур	0,7	Бельгія	0,2
Нідерланди	7,6	Японія	1,0	Саудівська Аравія	0,7	Велика Британія	0,2
Мексика	7,5	Нідерланди	1,0	Філіппіни	0,6	Швейцарія	0,2
Франція	7,3	США	0,8	Малайзія	0,6	ОАЕ	0,1

Джерело: [1]

країни, які найбільше імпортують харчових продуктів, є потенційними ринками збуту для країн з високим експортним потенціалом.

**Постановка завдання.** Визначення основних імпортерів харчових продуктів було здійснено за допомогою статистичного аналізу ввезення країнами світу вибраних груп рослинницької і тваринницької продукції в натуральному виразі, а також за допомогою вартості сукупного імпорту продовольства за останні роки. Щодо кожного продукту визначено десять найбільших країн-імпортерів за сумарним обсягом його ввезення. Також досліджено експортний потенціал України в контексті нинішніх власних можливостей і останніх тенденцій світової торгівлі продовольством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить статистична інформація Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО), найбільшим імпортером зернових культур є Японія – 126,8 млн тонн; потім Єгипет – 74,4; Мексика – 73,6; Південна Корея – 62,6; Іспанія – 59,7 млн тонн та інші (табл. 1). Загалом першу десятку світових імпортерів зерна формують країни Азії, Європейського Союзу та Латинської Америки. Що стосується імпорту олійних культур, то найбільше їх ввозять: Китай – 241,4 млн тонн; Німеччина – 34,3; Нідерланди – 31,0; Японія – 30,4 і Мексика – 28,4 млн тонн. Найбільші країни-імпортери олійних знаходяться в Азії та ЄС.

Китай до того ж є головним імпортером рослинної олії – 47,9 млн тонн; випереджаючи Індію – 33,0; США – 16,8; Нідерланди – 16,4; Німеччину – 15,2 млн тонн. Перелік основних імпортерів олій формують переважно країни Азії та Європейського Союзу. Країною, яка найбільше ввозить цукру, є США – 13,8 млн тонн; значні обсяги імпорту мають також: Росія – 12,0; Китай – 11,3; Індонезія – 10,1; Об'єднані Арабські Емірати – 9,6 млн тонн. Головними імпортерами цукру знову ж таки є країни Азії та Європи, до десятки входить лише одна країна з Африки – Нігерія.

Що стосується продукції тваринництва, то для порівняльного аналізу ми вибрали м'ясо, яйця, сири всіх видів та сухе молоко. Найбільшим імпортером м'яса є Китай – 15,5 млн тонн; а також Японія – 13,7; Росія – 12,8; Німеччина – 11,5; Велика Британія – 11,3 млн тонн (табл. 2). В цілому географічну структуру імпорту м'яса визначають держави Азії, Європи та Північної Америки. В рейтингу імпортерів яєць перші місця посідають: Німеччина – 2,0 млн тонн; Нідерланди – 0,9; Ірак – 0,8; Франція – 0,6; Китай – 0,5 млн тонн. Основний попит на яєчну продукцію в світі традиційно останніми роками формується в країнах Європи та Азії.

Основними імпортерами сирів є: Німеччина – 3,1 млн тонн; Італія – 2,2; Велика Британія – 2,1; Бельгія – 1,4 та Франція – 1,3 млн тонн. Загалом основні імпортери сирів знаходяться в Європі (8 з 10), а інші дві країни – це Японія та США. Найбільше сухого молока імпортують: Китай – 1,8 млн тонн; Алжир – 1,4; Мексика – 0,9; Індонезія – 0,9; Нідерланди – 0,8 млн тонн. Географія імпорту сухого молока є найширшою серед усіх вибраних продуктів, адже, крім країн Європи та Азії, вона охоплює представників Африки, Північної Америки та Південної Америки.

Щоб визначити головних імпортерів всієї агропродовольчої продукції, необхідно розглянути вартісні показники. Відповідно до статистики ФАО за 2007-2011 рр., найбільшими імпортерами продовольства у світі є: США – 441,9 млрд дол.; Китай – 440,1; Німеччина – 399,1; Велика Британія – 275,7; Японія – 272,6; Франція – 249,9; Нідерланди – 239,6; Італія – 216,4; Бельгія – 172,3; Росія – 151,7 млрд дол. США (рис. 1). Найкрупнішими імпортерами переважно є найрозвиненіші країни світу з високим платоспроможним попитом, а також країни зі значною кількістю населення, які внаслідок об'єктивних причин (природно-кліматичні, соціально-економічні перешкоди) змушені ввозити багато продовольства з-за кор-

дону. Цікаво, що провідна десятка імпортерів майже повністю повторює провідну десятку експортерів, до обох рейтингів увійшли: США, Китай, Німеччина, Франція, Нідерланди, Італія та Бельгія. Однак не всі названі країни мають позитивне сальдо в торгівлі аграрною продукцією. Зокрема, «чистими» експортерами є США, Франція, Нідерланди та Бельгія, а «чистими» імпортерами – Китай, Німеччина та Італія.

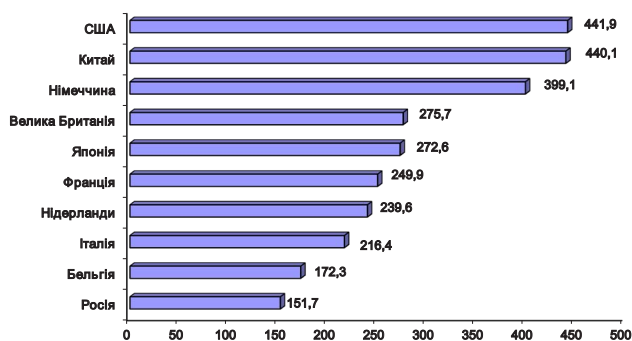


Рис. 1. Найбільші імпортери аграрної продукції в світі, млрд дол. США, протягом 2007-2011 рр. (за даними FAOSTAT)

Відтак і в імпорті агропродовольчої продукції домінують економічні держави-лідери у своїх регіонах: Європейському Союзу, Північній Америці, Азії. Тривалість знаходження їх на цих позиціях, а також кон'юнктура на світовому аграрному ринку дають підстави зробити припущення щодо вирішальної ролі цих країн у формуванні попиту на імпортне продовольство у світі на найближчі декілька років.

Україна має стабільні експортні позиції на світовому ринку, переважно за рахунок вивезення зернових, олійних культур, соняшникової олії та продукції харчової промисловості. Саме ці товари формують основну частину загальної вартості українського експорту.

Використовуючи статистичні дані, можна оцінити стан та перспективи українського експорту окремих груп агропродовольчої продукції. Зокрема, за даними Державної служби статистики [2], протягом 2010-2014 рр. вивезення вітчизняного зерна здійснювалось переважно до країн Азії, Африки та Європи, а основними його споживачами є Єгипет, Іспанія, Саудівська Аравія, Китай і Корея, які входять до списку провідних імпортерів цього продукту. Щодо олійних культур, то найбільше їх експортується з України до європейських та азійських країн, а саме до Італії, Нідерландів, Туреччини, Франції та Пакистану, причому перші три країни є одними з основних імпортерів олійних у світі. Поставки олії з України є диверсифікованими, вони здебільшого зосереджені на країнах Азії, Європи, Африки та СНД, серед яких головними покупцями є Індія, Китай, Єгипет, Туреччина, Іран, Російська Федерація, Іспанія. Індія та Китай до того ж очолюють рейтинг найбільших світових імпортерів олії.

М'ясна продукція з України традиційно користується найбільшим попитом у країнах колишнього Радянського Союзу, в основному Росії та Казахстані, проте у 2013-2014 рр. до основних споживачів нашого м'яса долучився Ірак. Росія паралельно є одним з провідних імпортерів м'ясопродукції в світі. Те ж саме стосується експорту вітчизняних сирів, що зорієнтований на ринки країн СНД, зокрема Росію, Казахстан, Молдову, Білорусь та Азербайджан. З усіх перелічених країн імпортером світового значення є лише Росія. Основними покупцями українського сухого молока є країни СНД, Азії та Африки, зокрема Росія, Казахстан, Бангладеш, Молдова, Нігерія та інші. Однак серед них немає провідних світових імпортерів цього продукту. Яйця птиці вивозяться з України переважно до країн Азії, СНД та Африки, а найбільшими їх споживачами були Ірак, Азербайджан, Об'єднані Арабські Емірати, Сирія, Казахстан, Молдова. При цьому Ірак та Об'єднані Арабські Емірати належать до головних імпортерів яєць у світі.

Отже, вітчизняний аграрний експорт має сильно виражений нахил у бік продукції рослинництва та її переробки, залишаючи порівняно малу нішу для тваринницької продукції. Така ситуація через об'єктивні та суб'єктивні причини існує вже тривалий час і змінитись може при відповідних змінах у структурі виробництва. Географія експорту основної для України аграрної продукції характеризується широким колом країн-споживачів, куди входять як традиційні світові імпортери, так і торговельні партнери з близького зарубіжжя разом з іншими країнами. Стратегічними перспективами для нарощування вітчизняного аграрного експорту є товарна диверсифікація з більшим акцентом на продукцію з вищою доданою вартістю та підписання угод про створення зон вільної торгівлі з максимальною кількістю країн і регіональних інтеграційних формувань.

**Висновки.** Незважаючи на зусилля світової спільноти, глобальна продовольча проблема залишається невирішеною, про що свідчать статистичні дані з огляду на кількість населення, яке недоїдає. Проблеми недостатнього харчування існують практично у всіх країнах, однак вони відрізняються охопленням конкретної частини громадян. І хоча найбільш «голодуючими» в світі є найменш розвинені держави в Африці та Азії, основний імпортер продовольства належать країнам з високою платоспроможністю.

Зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією розвивається зусиллями економічно розвинених країн, які забезпечують власний споживчий попит та постачають харчові продукти на зовнішні ринки. Роль інших держав у формуванні товарних потоків продовольства є значно меншою, про їх суттєвий вплив можна говорити лише в окремих випадках (традиційність виробництва, обставини

непереборної сили, специфічність ринкової кон'юнктури та ін.).

В Україні не існує продовольчої проблеми у її традиційному розумінні. Є лише невідповідність фактичного споживання окремих груп харчових продуктів їх раціональним нормам та залежність від імпорту деяких товарних позицій (морська риба, екзотичні фрукти та ін.), яка не є критичною для загальної ситуації з продовольством. Стабільне позитивне сальдо зовнішньої торгівлі України агропродовольчою продукцією посилюється наявними високими

обсягами власного виробництва та, як наслідок, експорту. Для збільшення обсягів експорту, крім розширення торговельних зв'язків, вагоме значення матиме розбудова вітчизняної ринкової інфраструктури.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. FAOSTAT. [online] Available at: <<http://faostat.fao.org>>.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 339.5

Зборовська Ю.Л.

кандидат економічних наук

Уманського національного університету садівництва

## ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МІЖНАРОДНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### FORMATION OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS MANAGEMENT SYSTEM OF DOMESTIC ENTERPRISES IN CONDITIONS OF GLOBALIZATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив глобального бізнес-середовища на функціонування вітчизняних підприємств, досліджено динаміку розвитку зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС. Обґрунтовано основні аспекти формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, зокрема впровадження принципів TQM, розробка конкурентної стратегії. Вивчено досвід зарубіжних країн у цій сфері.

**Ключові слова:** конкуренція, управління, міжнародна конкурентоспроможність, глобальні ринки, конкурентна стратегія, менеджмент якості.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние глобальной бизнес-среды на функционирование отечественных предприятий, исследована динамика развития внешней торговли между Украиной и ЕС. Обоснованы основные аспекты формирования системы управления международной конкурентоспособностью предприятия, в частности внедрение принципов TQM, разработка конкурентной стратегии. Изучен опыт зарубежных стран в этой сфере.

**Ключевые слова:** конкуренция, управление, международная конкурентоспособность, глобальные рынки, конкурентная стратегия, менеджмент качества.

#### ANNOTATION

The impact of the global business environment on the functioning of domestic enterprises are considered, the dynamics of the foreign trade between Ukraine and the EU are investigated in this article. The basic aspects of management of enterprise's international competitiveness such as the implementation of the principles of TQM, the development of competitive strategy are grounded. The experiences of foreign countries in this area are studied.

**Keywords:** competition, management, international competitiveness, global markets, competitive strategy, quality management.

**Постановка проблеми.** Поглиблення інтеграційних процесів, лібералізація зовнішньоторговельних умов сприяє діяльності підприємств на глобальних ринках, де домінують потужні гравці й конкурентоспроможні виробники. За таких обставин проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання є ключовою. Її рішення можливе лише за умови усвідомлення необхідності менеджменту підприємства не лише в цілому, а й виокремлення менеджменту міжнародної конкурентоспроможності як окремої складової системи управління.

Про необхідність формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю вітчизняних підприємств свідчать і статистичні

дані. На сьогоднішні у зовнішній торгівлі України аграрний сектор є найбільш перспективним. Загалом за минулий рік частка продукції АПК у загальних обсягах реалізованих товарів на зовнішньому ринку становила 30,9%. Проте Україна й досі залишається експортером сировини, а не готової продукції. Наприклад, у 2004 р. частка останньої в обсягах експорту продукції АПК становила 48,5%, а у 2014 р. – 41,5% [1]. Однією з причин такого скорочення є низька конкурентоспроможність українських підприємств на зарубіжних маркетингових сегментах.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питання підвищення конкурентоспроможності підприємств, удосконалення управління нею, досліджувались у роботах Р.А. Алієва [10], Т.В. Андросової [4], Н.І. Горбаль [2], Г.В. Дугінець [10], Ю.В. Карпенка [7], В.О. Козуба [4], В.В. Коновала [6], І.О. Кузнецової [7], Ю.В. Орловської [10], Т.Ю. Пастухової [3], Т.В. Пономарьової [8], Л.І. Сопільник [2], Ю.М. Уткіної [1], О.Є. Шандрівської [2], Л.О. Чернишової [4] та інших.

Зокрема авторський колектив Н.І. Горбаль, О.Є. Шандрівська та Л.І. Сопільник вважають, що для України управління конкурентоспроможністю є новою сферою, пов'язаною з відсутністю практичного досвіду діяльності в умовах конкуренції. Керівництво вітчизняних підприємств здебільшого зосереджене на покращенні якості продукції, що, безумовно, є важливим, а питанням формування стратегії організації управління конкурентоспроможністю приділено мало уваги [2, с. 171].

На думку Т.Ю. Пастухової, суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є: власник підприємства (бере участь у формуванні стратегічних цілей), вищий управлінський персонал (формує ланцюг цінностей), лінійні менеджери (відповідають за ефективність реалізації планів), менеджери-економісти консалтингових фірм (залучаються на платній основі для розробки й реалізації стратегії підвищення конкурентоспроможності), державні органи, що мають відповідні повноваження [3].

Т.В. Андросова, Л.О. Чернишова та В.О. Козуб вказують на те, що поняття «між-



народна конкурентоспроможність» стосується безпосередньо господарської діяльності підприємств в цілому, оскільки створюється суто в межах процесу господарювання [4, с. 191].

**Не вирішені раніше частини загальної проблеми.** Аналіз досліджень із зазначеної проблеми свідчить про те, що у своїх роботах науковці всебічно вивчали різні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства. Разом з тим конкурента боротьба стимулює зарубіжних виробників впроваджувати новітні моделі та досягати більш високого рівня конкурентоспроможності. Тому, зважаючи на трансформаційні процеси в економіці України, загрозу витіснення вітчизняних виробників із зарубіжних ринків, відсутність необхідного досвіду, необхідно більш детально вивчати особливості формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, її інтегрованості в управлінський процес в цілому.

**Метою статті** є обґрунтування основних аспектів формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю, що забезпечить отримання максимальних вигод від функціонування підприємства на глобальних ринках.

**Основні результати дослідження.** Глобальне бізнес-середовище диктує свої умови діяльності в ньому, потребує адаптації підприємства до більш жорстких умов конкуренції, що пов'язано зі зміною її природи та з його переорієнтацією із внутрішнього ринку на ринки інших країн, і вимагає додаткових фінансових ресурсів (рис. 1).

Підприємства, які лише починають діяльність на міжнародних ринках, також стикаються з певними проблемами, які в цілому пов'язані з рівнем їх міжнародної конкурентоспроможності, зокрема:

- новими правилами функціонування на глобальних продовольчих ринках;
- переорієнтацією корпоративної культури;
- налагодження зв'язків з іноземними контрагентами;

– пошуком джерел ресурсів та конкурентних переваг;

– досягнення глобальної конкурентоспроможності;

– узгодження потреб споживачів глобальних ринків з можливостями підприємства.

Нині Україна поглиблює співробітництво з країнами Європейського Союзу. 27 червня 2014 р. була підписано Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, тому вітчизняні підприємці повинні в першу чергу орієнтуватися на європейські ринки. За даними Представництва України при Європейському Союзі та Європейському співтоваристві з атомної енергії у 2014 р., порівняно з 2013 р., частка ЄС у загальному зовнішньоторговельному обороті України виросла на 3,5%, при цьому в обсягах експорту – на 4,9%, а в обсягах імпорту – на 2,8%. Обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС у 2014 р. склав 44 297,4 млн дол. США, що на 13,4% менше, ніж попереднього року. В свою чергу, експорт становив 63 890,5 млн дол. США, що на 7% більше, ніж у 2013 р., а імпорт – 23 995,3 млн дол. США, що менше на 22,5%. У двосторонніх торговельних відносинах між Україною та ЄС все ще залишається негативне сальдо, яке зменшилося порівняно з попереднім періодом на 7 117,4 млн дол. США та становило 3 693,2 млн дол. США (табл. 1).

У 2014 р. основними торговельними партнерами України були такі країни ЄС: ФРН (17,9%), Польща (13,5%), Італія (9,3%), Угорщина (7,0%), Великобританія (5,8%), Нідерланди (5, %). Найбільше українського експорту було спрямовано до Польщі (13,6%), Італії (12,7%), ФРН (10,2%), Угорщини (7,7%), Нідерландів (6,8%), Великобританії (5,9%), а імпортовано товарів і послуг з Німеччини (24,3%), Польщі (13,4%), Італії (6,5%), Угорщини (6,4%), Франції (5,8%) та Великобританії (5,7%) [5].

Міжнародна конкурентоспроможність підприємства – це його здатність реалізації внутрішнього потенціалу не лише на вітчизняних ринках, а й на зарубіжних; можливість зайняти стійкі позиції та відтворювати свої конкурентні переваги відповідно до умов функціонування у зовнішньому конкурентному середовищі. Максимальний її рівень означає не «краще, ніж у конкурентів», а «найбільше, на що здатне підприємство» [4, с. 191].

Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства – це комплекс функцій менеджменту, безпосередньо спрямований на виробництво

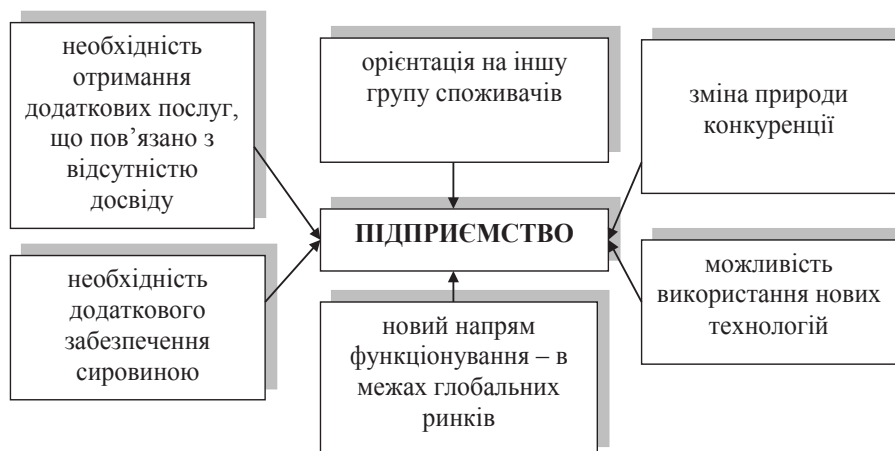


Рис. 1. Вплив глобального бізнес-середовища на функціонування підприємства

Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

## Зовнішня торгівля товарами та послугами України з ЄС, млн дол. США

Показники	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2013 р.	
			(+,-) лн. дол. США	%
Зовнішньоторговельний оборот України всього	158178,9	123897,3	-34 281,6	78,3
Зовнішньоторговельний оборот з ЄС	51 128,6	44 297,4	-6 831,2	86,6
Питома вага ЄС в загальному обсязі, %	32,3	35,8	-	-
Експорт всього з України	74 832,3	63 890,5	-10 941,8	85,4
Експорт до ЄС	20 159,0	20 302,1	143,1	100,7
Питома вага у загальному обсязі	26,9	31,8	-	-
Імпорт всього до України	83 346,6	60 006,8	-23 339,8	72,0
Імпорт з ЄС	30 969,6	23 995,3	-6 974,3	77,5
Питома вага у загальному обсязі	37,2	40,0	-	-
Сальдо всього по Україні	-8 514,3	+3 883,7	12 398,0	-
Сальдо з ЄС	-10810,6	-3 693,2	7 117,4	-

Джерело: [9]

та реалізацію конкурентоспроможних товарів, формування конкурентних переваг та постійне їх оновлення з метою тривалого функціонування підприємства на глобальних ринках. Формування системи управління міжнародною конкурентоспроможністю передбачає задіяння усіх структурних частин організаційної структури, налагодження чіткого співробітництва між ними, ефективне використання ресурсів і виробництво якісної продукції, постійний пошук джерел конкурентних переваг для забезпечення стійких позицій підприємства нині та в майбутньому. Основною її метою є використання переваг діяльності в міжнародному середовищі для економічного росту суб'єкта господарювання.

В загальному концепція управління конкурентоспроможністю підприємства, зокрема й на міжнародному рівні, передбачає [6]:

- вибір конкурентної стратегії діяльності;
- удосконалення системи управління персоналом та мотивацією праці;
- використання комплексного підходу до підвищення якості і конкурентоспроможності виробленої продукції;
- системний підхід до диверсифікації та планування виробництва;
- реорганізацію внутрішнього фірмового обліку й аналізу;
- удосконалення внутрішнього фірмового фінансового менеджменту;
- покращення інформаційного забезпечення системи управління.

Одним з напрямів покращення міжнародної конкурентоспроможності підприємства є впровадження в діяльність принципів TQM (Total Quality Management) – концепції загального менеджменту якості, що базується на стандартах якості ISO серії 9000. Відмінність цієї системи управління якістю від традиційної полягає в поліпшенні якості не лише продукції, а й всіх процесів та систем на підприємстві, розробці не корегувальних, а попереджувальних дій, навчання управління якістю всього персоналу, координація та взаємодія усіх співробіт-

ників у сфері якості, постійне виявлення і вирішення хронічних проблем. Тобто за таких умов головний акцент робиться не на контролі за відхиленням продукції від стандартів, а на якості виконання процесів, що забезпечить кінцевий результат – задоволення споживача [7, с. 123].

Серед складових управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства чи не найбільше значення має стратегічна спрямованість цього процесу. Для вибору конкурентної стратегії важливим є те, на які цілі за часом орієнтується підприємство: поточні, короткострокові, довгострокові чи на велику перспективу [8, с. 325]. Загалом розробка стратегії забезпечення зовнішньої конкурентоспроможності складається з таких головних етапів [9, с. 248]:

1. Дослідження зовнішнього конкурентного середовища, рівень вхідного бар'єру, інтенсивність конкуренції, оцінка діяльності основних конкурентів, виявлення можливостей і загроз для підприємства.

2. Оцінка конкурентоспроможності підприємства та продукції, визначення ключових факторів успіху та конкурентних переваг, що забезпечать випередження конкурентів.

3. Реалізація стратегії управління міжнародною конкурентоспроможністю.

4. Контроль та оцінка результатів.

В управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства варто також розглянути зарубіжний досвід. Кожна країна має свої досягнення у цій сфері, але на світовій арені є лідери, які досягли більших результатів, порівно з іншими. Як свідчать результати досліджень, найбільшого успіху досягли ті країни, в яких покращення якості було національною ідеєю та здійснювалося навчання працівників усіх категорій, задіяних в її забезпеченні та конкурентоспроможності продукції [10, с. 51].

Наприклад, японський досвід в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю має багаті традиції і базується на удосконаленні технологічних процесів, запобіганні дефектів у продукції, а не їх усуненні. На підприємствах проводиться діагностичний аналіз – внутрішня

перевірка, що несе профілактично-запобіжний характер, за результатами якої проводяться спеціалізовані гуртки, в яких беруть участь усі працівники підприємства. В основному для японських корпорацій характерним є «культ споживача-замовника» та усвідомлення кожним працівником своєї участі та відповідальності за конкурентоспроможність корпорації в цілому.

Аналізуючи американський досвід управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства, варто виділити такі основні принципи:

- контроль за конкурентоспроможністю продукції на всіх стадіях життєвого циклу;
- розробка на підприємствах різного роду програм досягнення високого рівня конкурентоспроможності;
- філософія корпорації передбачає переконання усіх працівників у важливості їх внеску в підвищенні рівня конкурентоспроможності;
- використання різних методів стимулювання працівників.

Західноєвропейський досвід управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства базується на поетапних діях менеджерів компаній, на яких реалізуються різного роду програми із зазначенням конкретних дій щодо підвищення конкурентоспроможності та видатків на них. Принципами їх роботи є виробництво якісної продукції своєчасно та за ціною, що відповідає вимогам ринку.

**Висновки.** Отже, глобальна економіка відкриває для вітчизняних підприємств як нові можливості, так і диктує певні умови. З метою утримання стійких позицій на зарубіжних ринках система управління їх міжнародною конкурентоспроможністю має відповідати сучасним вимогам. Впровадження в діяльність принципів TQM, розробка ефективної конкурентної стратегії сприятиме реалізації конкурентних переваг та подоланню наслідків конкуренції. Досвід зарубіжних країн доводить, що формування ефективної системи управління міжнародною конкурентоспроможністю є одним із чинників зміцнення позицій підприємств України на міжнародних продовольчих ринках.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на виокремлення стимулюючих та стримуючих чинників діяльності підприємств України на глобальних ринках.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Товарна структура зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Горбаль Н.І. Стратегія конкурентоспроможності в системі управління підприємством [Електронний ресурс] / Н.І. Горбаль, О.Є. Шандрівська, Л.І. Сопільник. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/files/special/24.pdf>.
3. Пастухова Т.Ю. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / Т.Ю. Пастухова. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1396>.
4. Андросова Т.В. Методика оцінки міжнародної конкурентоспроможності підприємств / Т.В. Андросова, Л.О. Чернишова, В.О. Козуб // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2012. – Вип. 2. – С. 189-197.
5. Торговельно-економічне співробітництво Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/ukraine-eu-trade>.
6. Коновал В.В. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Коновал. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui\\_2011\\_2\\_23.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2011_2_23.pdf).
7. Кузнецова І.О. Розвиток процесного підходу у концепції загального менеджменту якості / І.О. Кузнецова, Ю.В. Карпенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 2. – С. 121-125.
8. Пономарьова Т.В. Побудова механізму розробки стратегії забезпечення міжнародної конкурентоспроможності підприємства / Т.В. Пономарьова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 323-328.
9. Уткіна Ю.М. Стратегічна спрямованість управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств / Ю.М. Уткіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 32. – С. 247-249.
10. Орловська Ю.В. Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегії інтернаціоналізації / Ю.В. Орловська, Г.В. Дугінець, Р.А. Алієв // Економічний простір. – 2013. – № 74. – С. 42-52.

УДК 336(477):339.7

**Король М.М.***викладач кафедри міжнародних економічних відносин  
Ужгородського національного університету***Качур Ю.Б.***студентка факультету міжнародних відносин  
Ужгородського національного університету*

## **ПЕРСПЕКТИВНІ ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ВІДНОСИН УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ КРЕДИТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ**

### **PERSPECTIVE WAYS OF DEVELOPMENT FOR UKRAINE WITH INTERNATIONAL CREDIT ORGANIZATIONS**

#### **АНОТАЦІЯ**

У цій науковій публікації авторами розглянуто тенденції розвитку відносин між Україною та міжнародними кредитними організаціями. Зокрема, проаналізовано співробітництво України з Європейським банком реконструкції та розвитку, Міжнародним валютним фондом і Світовим банком, а також проаналізовано майбутні перспективи посиленої та поглибленої співпраці між сторонами. Зроблено висновки щодо тісної співпраці України та міжнародних кредитних організацій.

**Ключові слова:** Україна, Європейський банк реконструкції та розвитку, Міжнародний валютний фонд, Світовий банк.

#### **АННОТАЦИЯ**

В этой научной публикации авторами рассмотрены тенденции развития отношений между Украиной и международными кредитными организациями. В частности, проанализировано сотрудничество Украины с Европейским банком реконструкции и развития, Международным валютным фондом и Мировым банком. Сделаны выводы касательно тесного сотрудничества Украины и международных кредитных организаций.

**Ключевые слова:** Украина, Европейский банк реконструкции и развития, Международный валютный фонд, Мировой банк.

#### **ANNOTATION**

In this research paper the authors have reviewed the trends of development of relations between Ukraine and international credit organizations. In particular, the authors have analyzed the cooperation of Ukraine with the European Bank for Reconstruction and Development, the International Monetary Fund and the World Bank. Upon results of research, there have been drawn conclusions about close cooperation of Ukraine and international credit organizations.

**Keywords:** Ukraine, European Bank for Reconstruction and Development, International Monetary Fund, World Bank.

**Постановка проблеми.** В умовах макро-економічної нестабільності країн, яка сформувалася на тлі фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., політичної нестабільності в світі та слабкими темпами розвитку країн з перехідною економікою, найбільшої актуальності набуває діяльність міжнародних кредитних організацій у напрямі стримування негативних економічних процесів. На сьогодні Україна є надто незахищеною від ринкової кон'юнктури, яка склалася, як за допомогою економічних факторів, так і за політичних умов кінця 2013–початку 2014 року. Значна частина економічного потенціалу країни на сучасному етапі реалізується саме завдяки тісній співпраці з міжнародними кредитними організаціями.

Саме з огляду на сучасний стан економіки України та політичну нестабільність, яка триває вже майже два роки, для неї життєво необхідним є співробітництво з такими організаціями, як Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку і Світовий банк.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливі практичні аспекти формування співробітництва між Україною та міжнародними кредитними організаціями досліджували вітчизняні науковці, а саме: І. Антоненко, Н.Б. Відник, Г.В. Марків, І.О. Пенська, Я.М. Столярчук та ін. Незважаючи на постійне дослідження співробітництва між сторонами, дане питання залишається актуальним і нині, зважаючи на сучасний стан України як в економічному, так і в політичному аспекті.

**Постановка завдання.** Основним завданням наукової публікації є аналіз сучасних тенденцій розвитку співробітництва між Україною та міжнародними кредитними організаціями.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Деякі експерти виділяють низку міжнародних організацій, відносини з якими для України є стратегічно важливими у фінансовому та економічному плані. Серед них і Світовий банк, і Міжнародний валютний фонд, і Європейський банк реконструкції та розвитку [1].

Можна відзначити, що у побудові відносин з названими організаціями відсутня чітка концептуальна основа, яка б переводила діяльність на стратегічний рівень, чітко побудований на національних інтересах України. Непрозорість у прийнятті рішень, а також у побудові інформаційно-комунікаційного напрямку виводиться на перший план. І, звичайно, відсутність політичної волі у активізації поглиблених напрямів співпраці.

У 1992 році Україна підписала статутні документи Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) та прийняла відповідні умови та обов'язки члена цієї міжнародної фінансової інституції і завдяки чому набула статусу країни – члена ЄБРР. На сьогодні ЄБРР залишається одним із провідних інвес-



торів в економіку України, вкладення якого мають комплексний характер.

Україна здійснює кроки, направлені на покращення інституційної складової співпраці з ЄБРР. Важливим елементом співпраці з ЄБРР є його підтримка у законодавчому органі країни. В цьому контексті слід відмітити прийняття у травні 2014 року Верховною Радою України чотирьох законів, спрямованих на ратифікацію угод з ЄБРР. Ці чотири Закони України були розглянуті і схвалені у відносно короткі строки.

Одним із наслідків протистояння, яке відбувалося у Києві з грудня 2013 по лютий 2014 рр. між керівництвом країни на чолі з В.Ф. Януковичем та супротивниками зміни політичного курсу країни на євроінтеграцію, стало рішення ЄБРР про обмеження співробітництва з урядом країни. Водночас одразу після відсторонення Януковича від займаної посади та початку формування нового уряду України, Президент ЄБРР С. Чакрабарті заявив про поновлення роботи в Україні, вкладенні інвестицій на 5 млрд євро та наголосив на п'яти причинах необхідності фінансування, а саме [2]:

1. потреба в укріпленні фінансової системи України;

2. необхідність досягнення політичної стабілізації;

3. розвиток приватного сектору;

4. боротьба з корупцією;

5. продовження євроінтеграційних процесів.

Фактичним поновленням співробітництва між Україною та ЄБРР стало прийняття 6 квітня 2014 року Радою директорів ЄБРР рішення про схвалення виділення 350 млн євро для двох проектів. Підписання угоди між Україною та МВФ у кінці квітня 2014 року стало каталізатором угод з іншими міжнародними фінансовими інститутами, включаючи ЄБРР.

Економічна складова поточного співробітництва України з ЄБРР полягає в наданні значного обсягу фінансування проектів як державного, так і приватного сектору, що сприяє розвитку економіки України в складних умовах, створених дестабілізацією ситуації навесні 2014 року. В державному секторі ЄБРР ухвалив рішення про виділення другого траншу у розмірі 200 млн євро по спільному проекту з державною компанією «Укравтодор», наголосивши про плани запуску та продовження інших проектів в державному секторі, насамперед в енергетичній галузі. У приватному секторі ЄБРР затвердив програму підтримки оборотного капіталу для своїх клієнтів в Україні на 150 млн євро, яка спрямована на те, щоб мінімізувати негативні наслідки девальвації гривні. Крім того, на завершальній стадії знаходиться програма для фінансування торгових (експортних) операцій в обсязі 330 млн євро [2].

Досвід співпраці з ЄБРР свідчить про те, що головною перешкодою на шляху покращення співробітництва з цією організацією є вирішення Україною низки питань, а саме: подо-

лання корупції на всіх рівнях, насамперед у сфері діяльності податкових та митних органів та збільшення ефективності роботи судової системи. Саме від реальних кроків керівництва України у вирішенні цих проблемних питань залежатиме майбутнє співпраці з ЄБРР та обсяги кредитування, які надаються цією організацією. В економічній сфері значною мірою співробітництво між Україною та ЄБРР зіткнулося з проблемами через політизацію тарифів. Представники ЄБРР неодноразово наголошували на тому, що занадто великий рівень політизованості питань тарифоутворення, його прив'язка до позицій окремих політиків, що негативно впливає на входження інвесторів з капіталом на цей ринок. Також ЄБРР наполягає на реформуванні окремих державних компаній, насамперед ДАК «Нафтогаз України» з розподілом їх за різними профілями діяльності (транспортування, видобуток, реалізація нафти і газу). Також однією з існуючих проблем є відсутність необхідної інформації стосовно технічних аспектів співробітництва ЄБРР та покращення комунікації між регіонами України та ЄБРР. Насамперед це стосується представників малого та середнього бізнесу в регіонах України, які не мають повної інформації стосовно вимог та перспектив співробітництва з ЄБРР [2].

Ефективне співробітництво між Україною та ЄБРР в економічній сфері обмежується тим, що фінансування відбувається через іноземну валюту, що створює валютні ризики. ЄБРР надає фінансові ресурси з-за кордону і всі курсові ризики підприємства, які працюють в подальшому з цими коштами в межах України, ці підприємства беруть на себе. Водночас надання ЄБРР права випускати гривневі облигації нашоветься на протидію окремих великих банків, які через свої доволі потужні лобістські можливості прагнуть не допустити цього. Крім того, такі гривневі облигації, випущені ЄБРР, створюють конкуренцію облигаціям внутрішнього державного займу (ОВДЗ), тим самим знизивши на них попит, що може викликати супротив з боку Міністерства фінансів України.

Зміни, що відбулися в Україні на початку 2014 року, позитивно вплинули на співробітництво з міжнародними фінансовими інститутами загалом та ЄБРР зокрема. Водночас перспективи співробітництва як в короткостроковій, так і середньостроковій перспективі будуть залежати від низки факторів як внутрішнього, так і зовнішнього характеру.

У зовнішній сфері найбільший вплив буде здійснюватися стосунками між Україною та Російською Федерацією. Наслідком підтримки з боку РФ воєнізованих формувань на Сході України є дестабілізація ситуації в країні, а отже і значне погіршення інвестиційного клімату. За таких умов перспективи повномасштабної співпраці з ЄБРР неможливі. Насамперед це

стосується проектів в сфері підтримки малого та середнього бізнесу в регіонах з дестабілізованою ситуацією. У разі розширення проблемних зон на інші регіони України, може виникнути загроза мінімізації співпраці з ЄБРР.

У частині внутрішніх факторів перспективи співробітництва з ЄБРР будуть визначатися кроками країни щодо готовності виконувати зобов'язання взяті на себе при підписанні угод як з ЄБРР, так і з іншими провідними міжнародними фінансовими організаціями, насамперед МВФ. Важливим кроком у співробітництві України та ЄБРР є, як згадувалося, запровадження гривневих облігацій ЄБРР. Така ініціатива важлива, у першу чергу, для українських компаній, адже з її допомогою з'являється інструментарій фінансування українських підприємств у національній валюті, що дозволяє зменшити витрати українських підприємств під час падіння валютного курсу. Окрім цього, надання можливості ЄБРР фінансувати проекти в національній валюті дозволяє видавати середньо- та довгострокові кредити (на 2-5 років), трансформуючи наявний на ринку короткий ресурс у довгий (через розміщення облігацій) [3].

Зростання обсягів коштів, що ЄБРР інвестує в економіку України є як підтвердженням зростаючої інвестиційної привабливості України, так і демонстрацією бажання європейських інститутів бачити Україну економічно розвинутою країною. З метою покращення співробітництва з ЄБРР Кабінету Міністрів України необхідно [3]:

- забезпечити виконання взятих зобов'язань щодо проведення глибоких реформ з модернізації економіки та реального втілення у життя;
- забезпечити реалізацію положень, що дозволяють ЄБРР випускати гривневі облігації;
- використовувати напруженість у відносинах ЄС з РФ для перенаправлення кредитів ЄБРР з Росії до України.

Щодо співробітництва України з іншою фінансовою організацією – Міжнародним валютним фондом (МВФ), то воно розпочалося у 1992 році, коли Фонд розпочав консультувати державу щодо створення законодавчої бази фінансової системи України, приборкання гіперінфляції та запровадження власної грошово-кредитної системи.

У нинішніх умовах позика МВФ є майже безальтернативною частиною антикризової політики уряду України. Прем'єр-міністр Арсеній Яценюк заявив, що потреба у зовнішньому фінансуванні надзвичайно гостра, тому уряд виконає всі вимоги Фонду, які необхідні для отримання кредиту. Фактично ж вимоги МВФ частково вже виконані: гривню «відпустили», збільшується фіскальне навантаження, запроваджуються нові тарифи на споживання енергоресурсів [4].

Першочерговим завданням залишається проведення структурних реформ системи урядування. МВФ обіцяє надати свою технічну допо-

могу в цьому питанні. Мова йде передусім про зміцнення системи управління, підвищення прозорості та покращення ділового клімату. З цією метою Фонд береться підготувати всеосяжне діагностичне дослідження аби оцінити поточні механізми управління і визначити «слабкі місця» для негайного виправлення. У першу чергу – прийняття нового закону про державні закупівлі, полегшення процесу відшкодування податку на додану вартість для підприємств, а також прискіпливий аудит рахунків Нафтогазу.

Україна розраховує отримати від МВФ у рамках нової дворічної кредитної програми 17,01 млрд дол. США під 3% річних. Перший транш фінансової допомоги в розмірі 5 млрд дол. держава отримала вже у березні цього року. Цей кредит відтепер може стати найбільшим за всю історію співпраці сторін. Він складає 800% від квоти України в Фонді, яка складає 1,37 млрд СПЗ (2,1 млрд дол. США). Значна частина всієї суми кредиту (близько 5 млрд дол. США) ймовірно піде на виплату минулого кредиту МВФ, а значна частина – боргів Нафтогазу. У 2014 році Україна повинна була повернути МВФ 3,7 млрд дол. США, а у 2015 році має сплатити близько 1,5 млрд дол. США [4]. Тобто заборгованість України Фонду до вересня минулого року повинна була б скоротитися до рівня її квоти, але з урахуванням нового кредиту, у 2017–2019 роках відбуватимуться нові масштабні виплати. Тобто реальний сектор економіки від даного кредиту отримує вкрай мало. Крім того, частина коштів йде на поповнення бюджету України та підтримку золотовалютних резервів держави.

На рішення МВФ щодо видачі наступних траншів кредиту може вплинути подальший розвиток ситуації на сході країни. Фонд прямо заявив, що може переглянути суму кредиту, якщо Україна втратить частину своєї території. Також ще одним фактором, який здатний впливати на умови кредиту є загальний стан української економіки. Міжнародне рейтингове агентство Standard&Poor's визначило рейтинг України як «ССС», тобто близький до дефолту. Такий вердикт зазвичай спонукає кредитні інститути підвищувати відсотки за надання кредиту. Попри це, низка факторів свідчить, що МВФ налаштований на тривалу співпрацю. Саме позитивне рішення про виділення кредиту за місяць до президентських виборів в Україні стало дуже нехарактерним кроком для організації. Сума кредиту Україні є значною у порівнянні з іншими пост революційними антикризовими кредитами, як, наприклад, для країн «Арабської весни». Виділення таких значних коштів країні, що за двадцять років показала досить скромні результати ефективності використання кредитів, також є неординарним кроком [5].

Зважаючи на вищезазначене, Україна має пройти через складні процеси реформування і

суспільної адаптації до нових умов. Внутрішня економічна ситуація змусила вкотре укласти нову угоду про зовнішній кредит, не розраховавшись до кінця з попередніми. МВФ прогнозує зниження реального ВВП в Україні на 5%, тимчасове зростання інфляції та збільшення зовнішнього державного боргу з її ВВП. Якщо в подальшому не буде проведено успішно реформи, політика подальших кредитних запозичень буде просто згубною для України. У разі, якщо реформування буде проводитися правильно у середній перспективі (до 2016 року), українська економіка поступово зростатиме. За очікуваннями, відновлення конкурентоспроможності дасть поштовх до зростання експорту, який мав би досягнути понад 6% у період 2015–2016 рр., на кінець 2016 року інфляція скоротиться приблизно на 6%, а НБУ накопичить міжнародних резервів у обсязі, що покриватиме майже чотири місяці імпорту. Надалі метою України у співпраці з МВФ мають стати відносини на безкредитній основі, наприклад через програму «Запобіжний стенд-бай», у межах якої Україна матиме змогу отримувати кредитні кошти Фонду тільки у разі необхідності [5].

Україні ж необхідно переглянути та удосконалити наступні механізми [5]:

- представити чіткий план забезпечення відновлення економіки з урахуванням повернення зовнішніх боргів;
- розглянути невідкладні заходи, які забезпечать прозорість роботи з кредитами на всіх стадіях – від розгляду їх доцільності до остаточного погашення;
- скористатися в повному обсязі перевагами, які надає співпраця з МВФ для активізації співробітництва з іншими міжнародними фінансовими інститутами та приватними зовнішніми інвесторами.

Історія співробітництва України та Світового банку (СБ) бере свій початок ще з вересня 1992 року, коли тодішній міністр фінансів України Григорій П'ятаченко підписав оригінал Статей Угоди (Статуту) Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР). МБРР є основною кредитною установою СБ і таким чином Україна стала 167-м членом даної організації [6].

Загальний обсяг діючих програм, що фінансує СБ через державний бюджет складає 2,4 млрд дол. США. Значна частина програм фінансується через муніципальні та приватні структури без посередництва державного бюджету. 2014 рік став рекордним по обсягу затвердженого фінансування – 1,4 млрд дол. США. До цього обсяг фінансування України в окремих роках не перевищував 0,5 млрд дол. США. Одним із найбільших досягнень України у 2014 році, до якого був причетний СБ, було суттєве скорочення кількості документів дозвільного характеру. Так, однією із умов надання кредитів Україні від СБ було прийняття законопроекту, який скасовує або спрощує видачу 70 із 143 документів дозвіль-

ного характеру для ведення бізнесу [6]. Перелік документів, що були запропоновані до скасування або спрощення видачі, включає у себе дозволи на різноманітні роботи з будівництва, виробництва, проведення, перевезення, використання, видобування у найрізноманітніших галузях. Скасування таких дозволів дає змогу суттєво знизити рівень корупції у сфері господарської діяльності. Це означає менші перепони для створення бізнесу та збільшення обсягу інвестицій.

У другій половині 2012 р. та аж до революції у лютому 2014 року СБ практично призупинив фінансування нових проектів в Україні. Так, у 2012 році СБ заявив, що розчарований результатами співпраці з українським урядом і, щоб пом'якшити майбутні ризики, ухвалив рішення наступні чотири роки видавати позики строго «каліброваним» методом. Рада виконавчих директорів СБ затвердила Стратегію партнерства з Україною на 2012–2016 рр. «Метою є надання Україні допомоги в усуненні зазначених «вузьких місць» реформ і, таким чином, сприяння у досягненні Україною успіхів в реалізації її амбітної програми економічної реформи та інтеграції з ЄС», – йдеться у звіті СБ. Як у той час зазначили у СБ, більш детальної програми кредитування після 2014 року поки немає. Пов'язано це з тим, що допомога СБ буде «прокалібрована». «Стратегія калібрувальної допомоги СБ передбачає можливість перегляду сум кредитування в бік їх збільшення, шляхом включення до програми «Позики на підтримку політики розвитку» в разі прискорення темпів реформ і стабільного прогресу в підвищенні ефективності управління», – пояснюють у структурі. Тобто надходження нових позик та їх суми будуть прямо залежати від ефективності впровадження на поточну дату.

Проте зі втечею колишнього президента Віктора Януковича відношення до України з боку СБ різко змінилося у більш прихильний бік. Наразі СБ готовий надати рекордні фінансові ресурси в обмін на суттєві реформи. Так, серед умов видачі кредитів є майже двократне скорочення центральних органів влади, модифікація значної частини законодавства, в особливості щодо адаптації українського законодавства до того, що є в ЄС. Реалізація цих ініціатив може створити певні проблеми, адже Україна поки немає успішного досвіду щодо скорочення кількості державних службовців. Навпаки, з моменту набуття незалежності кількість зайнятих державних службовців постійно зростає, незважаючи на скорочення чисельності населення. Іншою значною проблемою в кооперації є складна бюрократична структура самого СБ. Так, рішення щодо видачі кредитів займають дуже багато часу – щонайменше 1 рік. Попри низьку відсоткову ставку, інвесторам часто важко покладатися на дані кредити через значний термін очікування на їх отримання.



Головним документом, який визначає короткострокові перспективи співпраці є Стратегія партнерства СБ з країною для України на 2012–2016 роки, підготовлена спільно з Урядом України на основі консультацій з представниками підприємницьких кіл, громадянського суспільства та донорів, було схвалено Радою виконавчих директорів СБ у лютому 2012 року. Метою цієї Стратегії є надання Україні допомоги в реалізації її амбіційної програми економічних реформ та у виконанні порядку денного інтеграції з ЄС. Підтримка СБ організовується навколо двох центральних тем, які підкреслюють важливість поліпшення врядування для досягнення стабільного соціально-економічного прогресу в Україні. Заходи в рамках першої теми зосереджуються на поліпшенні державних послуг, стабільності та ефективності державних фінансів, а також на більш прозорому і підзвітному використанні державних ресурсів. Завданням заходів, зосереджених навколо другої теми, є надання підтримки економічному зростанню та підвищенню конкурентоспроможності країни, шляхом поліпшення бізнес-клімату, залучення внутрішніх і прямих іноземних інвестицій для забезпечення підвищення продуктивності та спрямування державних інвестицій у розвиток найважливішої державної інфраструктури. Як зазначається у Стратегії, надалі підтримка зосереджуватиметься на [6]:

- стабілізації банківського сектора та цільового фінансування;
- агробізнесу та інфраструктури, що буде доповнюватися підтримкою двох міжсекторних тем, пов'язаних з поліпшенням бізнес-середовища та підвищенням енергоефективності. Дана Стратегія є основним документом, що визначає напрями співпраці СБ та України. Проте, найбільш ймовірно, обсяги та тіснота співпраці будуть значно більшими, ніж передбачено документом. На даний момент серед розвинутих країн існує значне бажання підтримати реформи в Україні та повернути країну до економічного зростання. У зв'язку з цим дуже вірогідним є політичні рішення розвинутих країн щодо збільшення обсягів допомоги,

що надає СБ Україні. У найближчі роки варто очікувати дуже активної співпраці між сторонами, при якій СБ буде надавати значні обсяги кредитів в обмін на структурні реформи [6].

**Висновки з проведеного дослідження.** З усього вищезазначеного можна зробити такі висновки. На сьогоднішній день для України є надзвичайно необхідною співпраця з міжнародними кредитними організаціями, а саме з ЄБРР, МВФ та СБ. Співробітництво між сторонами може допомогти Україні подолати економічні труднощі, які з'явилися на її шляху у зв'язку з політичною нестабільністю та дестабілізацією ситуації на сході країни, залучити нові інвестиції, які стали б своєрідним трампліном для подальшого розвитку України як успішної конкурентоспроможної країни та розпрощатися зі своєю залежністю від країни-сусіда, а сьогодні й агресора – Російської Федерації. На даному етапі подальший розвиток співробітництва між згаданими організаціями та Україною в значній мірі залежить від подальшого розвитку ситуації в Донецькій та Луганській областях, а також поведінки Росії відносно як України, так і тих, хто її відверто підтримує.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Співпраця України з міжнародними організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma\\_ukr\\_int\\_2014.pdf](http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma_ukr_int_2014.pdf).
2. Стратегія діяльності ЄБРР в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ebrd.com/downloads/country/strategy/ukraine\\_uk.pdf](http://www.ebrd.com/downloads/country/strategy/ukraine_uk.pdf).
3. Щорічний звіт Європейського банку реконструкції та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/downloads/research/annual/ar13r.pdf>.
4. Україна – МВФ: нова розширена програма співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2015/02/150212\\_imf\\_ukraine\\_eff\\_az](http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2015/02/150212_imf_ukraine_eff_az).
5. Стратегія партнерства з Україною на період 2012-2016 фінансових років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.kmu.gov.ua/file/link/178835/file/5.pdf>.
6. Партнерство Світовий банк – Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/UkraineSnapshot-ukr.pdf>.



УДК 339.976.2

Король О.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Львівської комерційної академіїКОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ КРИЗИ В КРАЇНАХ ЄСCOMPARATIVE ANALYSIS  
OF THE SOCIO-ECONOMIC IMPACT OF CRISIS IN THE EU

## АНОТАЦІЯ

У статті аналізується вплив світової фінансової кризи на соціально-економічні показники економік країн ЄС. Відзначено, що Європейському співтовариству не вистачає цілісності для ефективного протистояння наслідкам, яких завдано національним економікам. Визначено основні тенденції розвитку кризових явищ, що мали місце в різних сегментах економік країн-членів ЄС.

**Ключові слова:** ЄС, фінансова криза, зовнішній борг, державний борг, антикризові заходи, дефіцит бюджету.

## АННОТАЦІЯ

В статье анализируется влияние мирового финансового кризиса на социально-экономические показатели экономик стран ЕС. Отмечено, что Европейскому сообществу не хватает целостности для эффективного противостояния последствиям, которых нанесен национальным экономикам. Определены основные тенденции развития кризисных явлений, имевших место в различных сегментах экономик стран-членов ЕС.

**Ключевые слова:** ЕС, финансовый кризис, внешний долг, государственный долг, антикризисные меры, дефицит бюджета.

## ANNOTATION

The impact of the global financial crisis on the socio-economic performance of the EU is analysed in the paper. It is defined that the European Community lacks the integrity for effective opposition to the consequences from which some national economies suffered. The main trends of the crisis that occurred in the different segments of the member states' economies are determined.

**Keywords:** EU, financial crisis, external debt, public debt, crisis measures, budget deficit.

**Постановка проблеми.** Європейський Союз вважається унікальним інтеграційним об'єднанням, що за своєю потужністю, впливом та багатьма іншими показниками не поступається США. Проте, як зауважують фахівці, на відміну від Сполучених Штатів, ЄС не вистачає тієї цілісності, що набули США в процесі тривалого історичного розвитку. Відмінності в менталітеті населення країн-учасниць ЄС, неоднорідність їх економічного розвитку й малий досвід взаємовигідного співробітництва у сфері організаційної й управлінської інтеграції можуть спричинити додаткові кризові ситуації, що стануть на заваді ефективному розвитку ЄС. Яскравим прикладом такої кризової ситуації стала загроза дефолту Греції у 2009 році, що породила перші сумніви в здатності ЄС запобігти внутрішньому дисбалансу й продовжити поступальний розвиток.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Макроекономічні наслідки фінансово-економічної кризи у Євросоюзі досліджують європейські вчені, зокрема Д. Авклер, Дж. Л. Салданха

[17], Д. Костелло, А. Хобза, Д. Купмен [19], Дж.К. Джексон [18]. Більш глибокі дослідження щодо найбільш проблемних економік країн Євросоюзу, таких як Греція, Італія, Іспанія, Ірландія, Португалія проводили як зарубіжні вчені – Дж. М. Вейнер [15], П. Л. Казріель [13], М. Моран [14], Я. Зетельмеєр [11]. Серед українських науковців, які вивчали світові боргові кризи варто виділити таких, як: Е.А. Майоров [1], В.П. Николук [2], В.Р. Славюк [3], К. Балянин [4], К. Кравченко [6], Є.С. Ларін [7].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу неоднорідності та багатоплаовості національних економік ЄС. Питання дослідження саме соціально-економічних показників окремих країн-членів ЄС, вивчення їх особливостей з метою розробки загальних та специфічних методів, інструментів та важелів є недостатньо вивченими.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є вивчення стану заборгованості ряду країн світу, а саме країн ЄС, виявлення причин виникнення криз державної заборгованості на визначення напрямків їх подолання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні, з огляду на вагому роль Єврозони в системі загального розвитку країн ЄС, дефолт Греції, а також можливість повернення Греції до національної валюти ставлять під загрозу цілісність і подальше існування ЄС. У випадку, якщо ситуація в інших країнах-PIGS (Португалія, Ірландія, Іспанія) також досягне критичної точки, вони можуть повторити досвід Греції й суттєво похитнути економіку ЄС. Отже, сценарій виходу Греції з тривалої кризи становить особливий інтерес для економістів, аналітиків і політичних діячів усього світу, що обумовлено не тільки збереженням Єврозони як такої, але й питанням подальших перспектив розвитку й існування ЄС.

Водночас із наростанням боргової кризи в Греції існує проблема її поширення на інші країни зони євро, зокрема Португалії, Ірландії та Іспанії (рис. 1).

У травні 2011 року було укладено угоди щодо отримання 26 млрд. євро кредиту від Міжнародного валютного фонду та 78 млрд. євро від

країн-членів Європейського союзу урядом Португалії [10, с. 2]. Ірландія в свою чергу згідно укладеної угоди з Міжнародним валютним фондом залучила позику в розмірі 19,5 млрд. СПЗ. Проте, іншою проблемою може стати загроза боргової кризи в Іспанії, яка потребує значно більших обсягів фінансової допомоги. Іспанія є 9-тою найбільшою економікою в світі і 4-тою в ЄС і її неплатоспроможність може мати суттєві економічні наслідки для світової економіки. Іспанія також як і Греція, Ірландія, Португалія втратила конкурентні позиції на світових ринках, і має значний дефіцит платіжного балансу, стикнулася з кризою будівельної галузі, яка похитнула фінансову стабільність банківської системи. Проте, основна проблема боргової кризи в країнах Єврозони не пов'язана з великими обсягами державної заборгованості. Відношення державної заборгованості до ВВП у країнах Єврозони в цілому є нижчим, ніж в Англії, США або Японії [3].

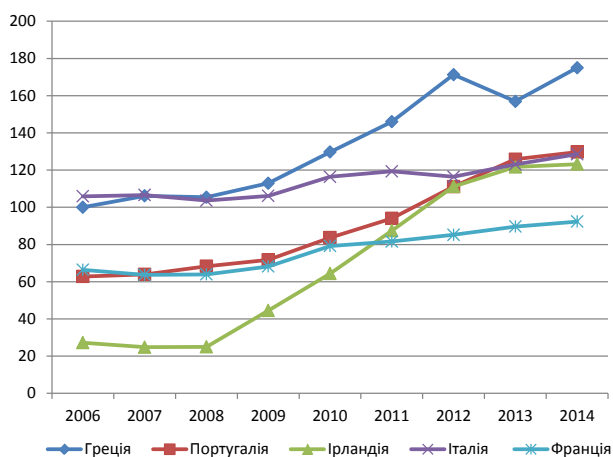


Рис. 1. Державний борг найбільш проблемних країн Єврозони, % від ВВП  
За: [22]

Саме економічна криза засвідчила нестабільну природу євро та недосконалість стратегій, щодо його подальшого поширення серед європейської та головної резервної валюти. Втім, варто зазначити, що подібний прогноз щодо неоптимістичної життєспроможності спільної валюти ЄС існував вже у період її виведення з теоретичної площини у практичну. Проект європейських фінансистів на межі 90-их та 2000-их ставили під сумнів численні експерти, зокрема, один із ідеологів неолібералізму та ідеї стрижневої ролі ринкових механізмів в економіці М. Фрідман. Він не бачив майбутнього для євро ще у 2001 році, про той формат в якому його вели та стан справ та механізми впливу всередині Єврозони (термін, введений для позначення валютного союзу держав-членів ЄС, в рамках якого євро є офіційною валютою) [9].

Отже, основний ризик американський економіст вбачав саме у «серйозних політичних розбіжностях між 12 країнами-членами (станом

на 2001 рік) валютного союзу». Він наголошував, скоріше за все ці протиріччя координації з часом лише посиляться. Причиною цього є ситуація, за якої уряди цих країн позбавлені можливості вирішувати внутрішні економічні проблеми шляхом зміни обмінного курсу національних грошових одиниць. Економіст вбачав вирішення проблеми у необхідності знайти інші механізми, втім, наголошував, що «європейські держави надто негнучкі, щоб їх виробити». Рецепт до гармонізації консолідованої валютної політики в ЄС слід вважати зниження податків, скорочення державних витрат та зменшення впливу бюрократії. Формулою побудови спільного стабільного фінансового механізму є забезпечення гнучкості зарплат та цін, а також максимальної конкуренції та мобільності [4].

Наслідки кризи Європейської валютної системи 1992-1993 рр. позначилися на національних валютах Іспанії, Португалії та Ірландії, які були значно девальвовані, а Великобританія та Італія взагалі вийшли з ЄВС. Наслідки кризи вдалось подолати лише наприкінці 90-х років, але і тоді не всі країни сприяли визначеним критеріям. Так, Греція вступила до Єврозони у 2001 році, але навіть офіційні органи Європейського союзу визнають, що рішення про приєднання офіційних Афін було поспішним та економічно невиправданим. Проте в контексті тогочасної політичної кон'юнктури, пов'язаної з новим етапом валютної інтеграції – введенням євро та інтеграційним процесом розширення числа держав-учасниць ЄС, а також політичними процесами всередині країни, під впливом підготовки країн до Олімпіади 2004 року ті дії виглядали політично обґрунтованими. Але порушення маастрихтських критеріїв та залучення нестабільних економік до Єврозони із доволі штучними макроекономічними показниками не сприяли стабільності ЄВС.

Відсутність єдиного центру прийняття рішень у фінансовому секторі ЄС призвела до безвідповідального ставлення урядів окремих держав до своїх економічних можливостей. Це стало причиною непомірного збільшення дефіциту державних бюджетів та обсягів соціальних виплат (рис. 2). Найбільше в цьому компоненті «відзначилися» держави Середземноморського регіону: Греція, Іспанія, Португалія. Також криза сильно вдарила по Ірландії, державам Балтії (окрім Естонії, хіба що, держборг якої не перевищував у кризові часи феноменально стабільного навіть по рамках лідерів ЄС показника у 10% від ВВП) та ново м повернутими ідеями євроінтеграції Румунії та Болгарії. Вже під час кризи, виявилось що місцеві уряди нерідко завищували власні макроекономічні показники аби відповідати маастрихтським критеріям. Паралельно, належної уваги не було надано зростанню державного боргу по відношенню до ВВП.

Експерти не виключають, що подальше зростання суверенних боргів в країнах Європи може спровокувати нову хвилю економічної кризи.

У більшості найбільших країн ЄС, в тому числі у Франції, де протягом останнього десятиліття спостерігався хронічний бюджетний дефіцит. Фінансова криза різко посилила цю проблему. Звичним явищем стала ситуація, коли у лівій частині країн ЄС не дотримуються критеріїв бюджетного дефіциту не більше 3%, прописаних у Маастрихтській угоді.

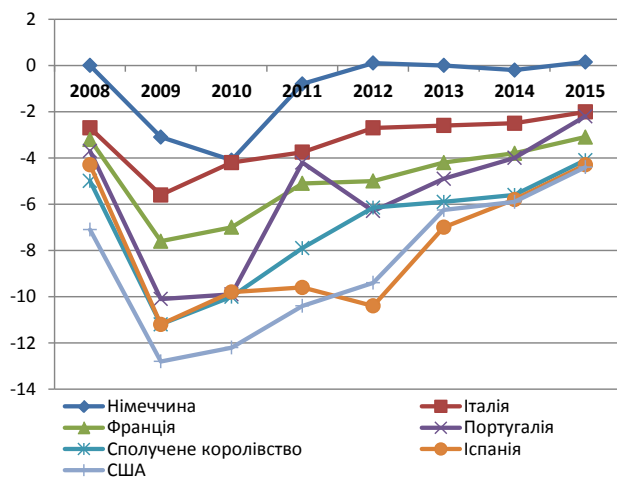


Рис. 2. Дефіцит бюджету країн ЄС та США, 2008-2015 рр., % ВВП

Розроблено автором за [20]

Директор Інституту проблем глобалізації Михайло Делягін вважає закономірним, що в період кризи саме у країн півдня Європи склалася найбільш важка ситуація з держборгом і бюджетним дефіцитом. Він зазначає, що в цьому регіоні акцент робиться на такі сфери, як туризм, вино та розваги. При цьому Греція чи Португалія претендують на європейський рівень соціальних гарантій, як у Франції чи Німеччині. Втім, разом із тим проблеми бюджетного дефіциту і держборгу Греції використовували як виправдання зниження курсу євро до провідних світових валют. Слабкий євро повинен стимулювати провідні економіки ЄС [7].

Крім того, ситуація позначиться і на інших країнах Євросоюзу, які поки що не входять в зону євро. Рішення про прийом Єврозони для них може виявитися не таким простим, як раніше. Багато чого тут буде залежати від Німеччини та Франції, на яких лежить основний тягар витрат по наданню допомоги найслабшим партнерам по ЄС. Існують озвучені аналітиками думки, що навантаження на лідерів ЄС може досягти такого рівня, що простіше буде переформувати Єврозону, позбувшись держав які є аутсайдерами. Хоча наданий момент абсолютно незрозуміло, як технічно вивести окремі країни із зони євро і до яких наслідків це призведе. Швидше за все країни-донори докладуть всіх зусиль, щоб зберегти валютний союз.

Держави-ізгої – держави аутсайдери, тобто держави-члени ЄС, зовнішній борг яких перевищує допустимі межі настільки, що це складає загрозу для цілісності ЄС.

Проте, окрім держав-ізгоїв<sup>1</sup> в межах Єврозони, проблеми в економіці та суспільному непропорційному сприйнятті доходів та видатків яких стали предметом загальноєвропейського обговорення та критики, існує ще італійська складова загальноєвропейської системи. На сьогоднішній день державний борг Італії складає близько 1,9 трлн. євро або близько 120% від ВВП країни. Це більше, ніж у Греції, Іспанії, Ірландії та Португалії разом узятих. Для стабілізації ситуації в наступному році Італії доведеться здійснювати нові запозичення для погашення облігації на суму більше 300 трлн. євро. Паралельно з цим їй належить покрити дефіцит бюджету, запланований на рівні 25 млрд. євро.

У сучасних умовах особливу увагу також привернуто до економіки Ірландії. Макроекономічні індикатори свідчать про загострення ситуації. За перші два квартали 2010 р. ВВП знизився на 4,1%. Основною причиною цього стало падіння ринку нерухомості, оскільки останнім часом саме будівництво забезпечувало 12% ВВП. Із загостренням іпотечної ситуації саме ця галузь й постраждала. До того ж криза у будівельній сфері зумовила різке зростання безробіття. Загальний державний борг на сьогодні становить 130 млрд. євро, що становить 230% ВВП [16]. Ситуація ускладнюється й тим, що у 2011 р. країні потрібно погасити невелику частину зобов'язань – 4,4 млрд. євро. Фахівці заспокоюють і вважають, що Ірландії, швидше за все, вдасться уникнути дефолту завдяки переважанню національних інвесторів у капіталі банків і пенсійних фондів, заспокоює інвесторів. Проблема суверенного боргу Ірландії посилюється глибокою банківською кризою. За підсумками II кварталу співвідношення кредитів до депозитів зросло від 145 до 160%. За даними ЦБ Ірландії, кредити ЄЦБ ірландським банкам зросли в жовтні на 7,3% порівняно з вереснем, і становив 130 млрд. євро (відповідає 80% ВВП країни). На допомогу банківській системі Ірландії може знадобитися 80 млрд. євро, але обсяг ліквідних резервів центробанку країни становить близько 20 млрд. євро [6].

Зростання фінансової та боргової кризи загрожує й Португалії. Її загальний державний борг вищий, ніж у Ірландії – 106 млрд. євро, причому 9,6 млрд. євро повинні бути виплачені в 2011 р. [6]. Ситуація у банківській сфері країни загострилася внаслідок того, що протягом першої половини 2010 р. пересічні португальці не змогли вчасно повернути банківські кредити на суму в 4,1 млрд. євро. Ще 5,5 млрд. євро (4,7% усіх кредитів) не повернули корпоративні позичальники. До того ж Португалія має найгірший стан поточного платіжного балансу серед країн Єврозони: він перевищує позначку у 12%, тоді як середній показник для цієї групи країн становить всього 1%. [8].

Нинішня криза торкнулася держав-членів ЄС Центральної та Східної Європи – Угорщини



та Латвії. Обидві країни врятувалися від банкрутства, які надали їм міжнародні організації та фінансові інститути. У жовтні 2010 р. Євросоюз, МВФ і Світовий банк перерахували Угорщині для подолання кризи 20 млрд. євро. Зараз зовнішній борг Угорщини перевищує 75 млрд. євро за розміру золотовалютних резервів близько 13 млрд. євро. У березні 2011 р. за підтримкою до світової спільки звернулася Румунія, запросивши у МВФ і Євросоюзу кредити на загальну суму 20 млрд. євро. Сукупний держаний борг Угорщини, Чехії, Словаччини, Румунії та Хорватії становить близько 200 млрд. євро. Збільшення державних боргових зобов'язань і потенційні складнощі з їхнім фінансуванням все частіше стають болючою темою для Європи. Урядам країн ЄС доводиться розплачуватися за попереднє пом'якшення фінансової політики шляхом сильної економії, що може сповільнити економічне зростання [5; 1].

свої гнучкості і виходить, що народ повинен згладжувати спади. Жодна нація в історії ще не досягла значних темпів зростання використовуючи таке становище. Борг – інструмент росту при правильному і мудрому використанні в контексті довгострокового плану зростання або як короткострокова політика економічного стимулювання [11].

Отже, зважаючи на багатоплановість та особливості економік різних країн Єврозони для вирішення проблем, до яких призвела фінансова криза, потрібно підходити з урахуванням можливостей самих же економік. Заходи які допоможуть, наприклад Португалії та Іспанії, не матимуть такого ефекту на Італію, а тим більше Грецію. Тому особливо важливим є вибір інструментів щодо покращення ситуації національних економік.

Таблиця 1  
Основні макроіндикатори країн  
Центральної і Східної Європи, 2014 р.

Країна	Зростання ВВП, %	Інфляція, %	ВВП на 1 особу, дол. США
Польща	3,4	0,1	23650,0
Словаччина	2,4	0,4	26640,0
Естонія	2,1	0,5	26555,0
Латвія	2,4	0,7	22560,0
Литва	2,9	0,2	25470,0
Румунія	2,8	1,4	18990,0
Угорщина	3,6	0	22480,0
Словенія	2,6	0,4	29000,0
Хорватія	-0,4	0,2	21370,0
Чехія	2,0	0,4	28770,0

За: [20; 21]

Сьогоднішні проблеми із заборгованістю в ЄС в основному викликані приватною заборгованістю, яка збільшила зовнішній борг. Це призвело до розузгодження відносних цін, у першу чергу, реального обмінного курсу. Таким чином, відносну ціну треба виправити, і фінансова консолідація може мати з нею тільки слабкий причинно-наслідковий зв'язок. Бажано, щоб коригування номінального обмінного курсу використовувалося, де це можливо, разом з реструктуризацією приватної заборгованості і в багатьох випадках з належною фінансовою підтримкою.

По-перше, це правда, що грецький, американський, португальський та ірландський приклади з перевитратою коштів і величезним відношенням державного боргу до ВВП є явно нестійкими в довгостроковій перспективі. Але, з іншого боку борг – це не так погано. Включення до конституції держав-членів збалансованого обмеження бюджету може створити серйозні фінансові проблеми в довгостроковій перспективі в разі несприятливих економічних циклічних коливань, тому уряд немає фінан-

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Майоров Е.А. Зовнішні борги ЄС / Е.А. Майоров // Як сплатити зовнішній борг. – 2010. – № 2. – С. 37-41.
2. Николук В.П. Фінансові відносини країн Центральної та Східної Європи в після кризовий період / В.П. Николук // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Випуск № 1(22). – 2012 р. – С. 294-303.
3. Слав'юк Н.Р. Боргові кризи в країнах Європейського союзу / Н.Р. Слав'юк // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. – 2012. – Випуск 1, т.1. – С. 248-252.
4. Балянин К. Криза Європи: шляхи виходу / К. Балянин, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://finam.info/news/krisis-evrozoni-puti-vihoda/>.
5. Звіт ЄБРР, 2011, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/tr12.pdf>.
6. Кравченко К. Європа на голодному пайку / К. Кравченко, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.news.finance.ua/ua/~2/0/all/2010/11/25/218155>.
7. Ларін Є.С. Політична природа кризи в Греції / Є.С. Ларін бізнесу, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Gileya/2012\\_58\\_dod/Gileya58d/P4\\_doc.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Gileya/2012_58_dod/Gileya58d/P4_doc.pdf).
8. Португалія. Огляд економіки 9 місяців 2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/oglad\\_economiki/por/4829.html](http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/oglad_economiki/por/4829.html)
9. Martino A. Milton Friedman and the Euro / A. Martino // TheCatoJournal. – 2008. – № 28 (2). – P. 263-273.
10. Portugal: Second Review Under the Extended Arrangement. – IMF Country Report. – 2011. – № 11/363. – P. 129.
11. Zettelmeyer J. How to do a Sovereign Debt Restructuring in the Eurozone: Lessons from Emerging Market Debt Crises / J. Zettelmeyer // CEPR Discussion Paper. – 2012. – 126 p.
12. Auclair D. The EU response to the financial crisis: The development dimension CIDSE Recommendations / D. Auclair, J.L. Saldanha, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.cidse.org/uploadedFiles/Areas\\_of\\_work/Financial\\_crisis/20090302\\_CIDSE%20recommendations%20to%20the%20EU%20on%20the%20financial%20crisis.pdf](http://www.cidse.org/uploadedFiles/Areas_of_work/Financial_crisis/20090302_CIDSE%20recommendations%20to%20the%20EU%20on%20the%20financial%20crisis.pdf).
13. Greece, Portugal and Spain Are the Least of Our Economic, Financial Challenges [Електронний ресурс] /



- P.L. Kasriel – Режим доступу: <http://www.marketoracle.co.uk/Article19844.html>.
14. Opinion: Europe hopes PIIGS will fly. [Електронний ресурс] / Moran M. – Режим доступу: <http://www.globalpost.com/dispatch/worldview/100122/european-union-greece-economy>.
15. PIGS in Europe Face Consequences of Budget Failures. [Електронний ресурс] / Joann M. Weiner – Режим доступу: <http://www.politicsdaily.com/2010/02/15/pigs-in-europe-face-consequences-of-budget-failures/>.
16. The Irish Financial Crisis & Consequences for the UK, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу [http://www.tutor2u.net/blog/files/A2\\_Macro\\_Irish\\_Crisis.pdf](http://www.tutor2u.net/blog/files/A2_Macro_Irish_Crisis.pdf).
17. The EU response to the financial crisis: The development dimension CIDSE Recommendations. [Електронний ресурс] / Auclair D., Jean Letitia Saldanha – Режим доступу: [http://www.cidse.org/uploadedFiles/Areas\\_of\\_work/Financial\\_crisis/20090302\\_CIDSE%20recommendations%20to%20the%20EU%20on%20the%20financial%20crisis.pdf](http://www.cidse.org/uploadedFiles/Areas_of_work/Financial_crisis/20090302_CIDSE%20recommendations%20to%20the%20EU%20on%20the%20financial%20crisis.pdf).
18. The Financial Crisis: Impact on and Response by The European Union. [Електронний ресурс] / James K. Jackson – Режим доступу: <http://www.fpc.state.gov/documents/organization/127015.pdf>.
19. The negative impact of the financial crisis on potential output necessitates an EU-led policy response. [Електронний ресурс] / Costello, D., A. Hobza, G.-J. Koopman, K. Mc Morrow, G. Mourre and I.P. Székely (2009), – Режим доступу: <http://www.voxeu.org/index.php?q=node/3771>. The wider financial impact of southern Europe's Pigs. [Електронний ресурс] / Seager A. – Режим доступу: <http://www.guardian.co.uk/business/2010/feb/07/bond-market-greece-pigs>.
20. Організація світової співпраці та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [oecd.org](http://oecd.org).
21. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [worldbank.org](http://worldbank.org).
22. Статистична служба Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [epp.eurostat.ec.europa.eu](http://epp.eurostat.ec.europa.eu).

УДК 339.982

**Левчий М.А.**  
*аспирант кафедры международной экономики и маркетинга  
экономического факультета  
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ САНКЦИИ: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

### INTERNATIONAL SANCTIONS: INSTITUTIONAL AND ECONOMIC ASPECT

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются подходы к определению термина «санкции» и «экономические санкции» в современных международных отношениях, приведена классификация экономических санкций и примеры их использования Организацией Объединенных Наций (ООН). Уделено внимание проблеме эффективности применения экономических санкций Советом Безопасности ООН и вопросу целесообразности их использования.

**Ключевые слова:** санкции, санкции Совета Безопасности ООН, экономические санкции, виды экономических санкций, эффективность экономических санкций.

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються підходи до визначення терміна «санкції» та «економічні санкції» у сучасних міжнародних відносинах, наведена класифікація економічних санкцій та приклади їх застосування Організацією Об'єднаних Націй (ООН). Прیدілена увага проблемі ефективності застосування економічних санкцій Радою Безпеки ООН та питанню доцільності їх використання.

**Ключові слова:** санкції, санкції Ради Безпеки ООН, економічні санкції, види економічних санкцій, ефективність економічних санкцій.

#### ANNOTATION

The article discusses approaches to the definition of the term «sanctions» and «economic sanctions» in modern international relations, shows the classification of economic sanctions and examples of their use by the United Nations (UN). Attention is paid to the problems of the efficiency of economic sanctions by the Security Council and the issue of the appropriateness of their use.

**Keywords:** sanctions; sanctions by UN Security Council; economic sanctions; types of economic sanctions; efficiency of economic sanctions.

**Постановка проблемы.** Санкции как способ регулирования межгосударственных отношений использовались на разных этапах истории, но в XX веке они приобрели особенное значение и все более активно используются как инструмент влияния на страны. Глобализация экономики и возрастающая экономическая взаимозависимость стран способствовали увеличению количества случаев применения экономических санкций. В то же время негативные последствия для населения, вызванные применением санкций, стали поводом для поиска наиболее эффективных мер воздействия. Поэтому тема экономических санкций, их эффективности и целесообразности применения очень актуальна и открывает широкие возможности для исследования.

**Анализ последних исследований и публикаций.** При подготовке статьи были использованы работы иностранных и отечественных

исследователей, а также нормативно-правовые документы Организации Объединенных Наций. Исследование темы санкций западными авторами было начато в послевоенный период, когда международное сообщество начало рассматривать санкции как альтернативу военным действиям. Можно выделить работы Э. Гидденса, Б. Тейлора, О. Шмитта, Дж. Хафбауера и многих других. В отечественной литературе тема санкций исследована недостаточно, исследования, в основном, ограничиваются анализом конкретных примеров использования санкций. Среди авторов, работы которых посвящены данной тематике, можно назвать В. Бруза, В. Пахилия, С. Романенко, Ю. Седляр.

**Цели исследования.** Цель исследования заключается в рассмотрении подхода к определению термина «санкции» в системе ООН, выделении и классификации санкций, имеющих наиболее выраженный экономический характер. На основании примеров использования различных санкций Советом Безопасности ООН можно сделать выводы о целесообразности их применения в целом и эффективности отдельных мер.

**Изложение основного материала исследования.** Каждое государство имеет право охранять свои интересы всеми допустимыми правом средствами, в том числе мерами принудительного характера. Исторически санкции первоначально применялись в порядке самопомощи. По мере усложнения системы международных отношений появилась потребность в более тесной интеграции государств – создается система международных организаций.

Основой международной системы коллективной безопасности, главным элементом многосторонней дипломатии с 1945 года и до сегодня остается Организация Объединенных Наций (ООН) – международная организация, созданная для поддержания и укрепления международного мира и безопасности, развития сотрудничества между государствами. Постоянно действующим органом ООН, на который, в соответствии с Уставом, возложена главная ответственность за поддержание международного мира и безопасности, является Совет Безопасности (СБ). Совет имеет право применять принудительные меры к государствам, нару-

шающим международный мир и безопасность, в том числе связанные с применением вооруженной силы. Решения СБ являются обязательными для всех государств, так как в настоящее время членами ООН являются практически все общепризнанные государства земного шара.

На практике деятельность СБ по поддержанию мира заключается в определении тех или иных санкций против государств-нарушителей (включая военные операции против них); введении миротворческих формирований и организации постконфликтного урегулирования. Главные органы Организации Объединенных Наций в официальных документах используют термин «санкции» лишь относительно мер, предпринимаемых Советом Безопасности ООН на основании раздела VII Устава ООН [7].

Такой подход нашел поддержку в ходе работы Комиссии международного права ООН – термин «санкция» был зарезервирован для описания мер, принимаемых тем или иным международным органом [4]. Для описания так называемых «односторонних» видов реагирования на противоправные деяния, Комиссия предлагает использовать термины «мера» и «ответные меры» («контрмеры»). Согласно такой точке зрения, односторонние экстерриториальные меры принуждения, применяемые отдельными государствами при отсутствии соответствующего решения Совета Безопасности ООН, не обладают легитимностью в соответствии с современным международным правом, основанном на Уставе ООН, и именуются санкциями необоснованно.

В то же время на практике Совет Безопасности ООН далеко не всегда является основным центром принятия международных решений. Зачастую экономически развитые страны или объединения, имеющие большое влияние на мировую политику, самостоятельно принимают решения об использовании мер принудительного характера, не дожидаясь решений Совета Безопасности или вообще не считаясь с его мнением. Также нередко страны или группы стран решают свои локальные конфликты, не вынося споры на международное обозрение. В свете этих соображений многие отечественные и зарубежные ученые не склонны закреплять термин «санкции» исключительно за решениями Совета Безопасности и используют его в более широком смысле – для обозначения любых принудительных мер, применяемых к государству – нарушителю международного права. При этом некоторые ученые называют санкциями как принудительные меры международных организаций, так и меры осуществляемые государствами в порядке самопомощи [3; 5]. При этом в ряде случаев доказательства вины нарушителя международного права могут носить достаточно спекулятивный характер.

Таким образом, международно-правовые санкции можно определить как коллективные или односторонние принудительные меры, при-

меняемые государствами или международными организациями к государству, которое нарушило нормы международного права. Санкции не могут иметь превентивного действия, их цель – защита и восстановление уже нарушенных прав субъектов международного права. Можно выделить следующие особенности санкций:

- санкции – это всегда действия потерпевшего (потерпевших), применяемые к правонарушителю;

- целью санкций является прекращение международного правонарушения, восстановление нарушенных прав и обеспечение осуществления ответственности;

- санкции являются правом потерпевшего и их применение не зависит от воли правонарушителя;

- основанием применения санкций является отказ прекратить неправомерные действия и выполнить законные требования потерпевших субъектов.

Термин «экономические санкции» Уставом ООН не предусмотрен. В то же время в числе мер, вводимых Советом Безопасности в целях восстановления международного мира и безопасности, предусматривается «полный или частичный перерыв экономических отношений» (статья 41 главы VII Устава ООН). Принимая во внимание существенное свойство, определяющее содержание экономических санкций и отличающее их от иных принудительных мер, международные экономические санкции можно определить как принудительные меры, вводимые в целях обеспечения пресечения международных правонарушений и восстановления международного правопорядка, посредством оказания воздействия на экономику объекта правонарушителя.

Анализ современных международных отношений позволяет с уверенностью говорить о значительном применении экономических санкций. Так, в течение 90-х годов прошлого столетия ООН ввела больше режимов экономических санкций, чем когда-либо ранее. Этот период называют десятилетием экономических санкций ООН. Рост числа применения экономических санкций обусловлен рядом объективных причин. В первую очередь, это глобализация международных экономических процессов, характеризующихся возрастающей степенью интенсивной интеграции как рынков товаров и услуг, так и капиталов.

Международные экономические санкции были введены Советом Безопасности в отношении Ирака, Ливии, Сомали, сил УНИТА в Анголе, Руанды, Сьерра-Леоне, бывшей Югославии, включая Косово, Гаити, Афганистана (Аль-Каида/Талибан), Эритреи и Эфиопии, Либерии, Конго. В 2004 году эмбарго на поставки оружия введено Советом Безопасности в отношении Кот-д'Ивуара, в 2005 году замораживание «средств, финансовых активов и экономических ресурсов» в отношении Судана.

Таблица 1

## Экономические санкции Совета Безопасности ООН

Страна, против которой применяются санкции	Период действия санкций	Виды применяемых экономических санкций
Период 1.		
Родезия (ныне Зимбабве)	1966–1979 гг.	Торговое эмбарго на ряд товаров
ЮАР	1977–1994 гг.	Эмбарго на поставки оружия
Период 2.		
Ирак, в т.ч. Кувейт	1990–2003 гг.	Всеобъемлющие санкции
Югославия (включая Косово)	1991–2001 гг.	Всеобъемлющие санкции
Ливия	1992–2003 гг.	- Эмбарго на поставки оружия; - Воздушное эмбарго; - Замораживание активов; - Запрет на поставку оборудования для переработки и транспортировки нефти
Либерия	1992–2003 гг.	- Эмбарго на поставки оружия, военные автотранспортные средства и технику; - Запрет на импорт любой круглой древесины и лесоматериалов либерийского происхождения; - Запрет на поездки; - Замораживание активов
Сомали	С 1992 г. до сих пор	- Эмбарго в отношении оружия (территориальное плюс целенаправленный запрет на передачу оружия физическим лицам); - Запрет на поездки; - Замораживание активов
Ангола	1993–2002 гг.	- Запрет на импорт из Анголы алмазов; - Запрет на продажу или поставку оборудования, используемого в горнодобывающей промышленности; - Запрет на продажу или поставку автотранспортных средств, судов или запасных частей к ним
Гаити	1993–1994 гг.	- Эмбарго на поставку оружия и нефти; - Замораживание финансовых средств
Руанда	1994–2008 гг.	Эмбарго в отношении оружия
Сьерра-Леоне	1997–2010 гг.	- Эмбарго в отношении оружия для негосударственных субъектов; - Запрет на поездки
Период 3.		
Афганистан	С 1999 г. до сих пор	- Замораживание активов; - Запрет на поездки; - Эмбарго на поставки оружия
Эритрея и Эфиопия	2000–2001 гг.	- Эмбарго на поставки оружия; - Запрет на предоставление технической помощи и услуг в области подготовки кадров
Ирак	С 2003 гг. до сих пор	- Эмбарго в отношении оружия; - Замораживание и перевод активов
Демократическая Республика Конго	С 2003 г. до сих пор	- Эмбарго на поставки оружия; - Запрет на поездки; - Замораживание активов
Судан	С 2004 г. до сих пор	- Эмбарго на поставки оружия; - Запрет на поездки; - Замораживание активов
Кот-д'Ивуар	С 2004 г. до сих пор	- Эмбарго на поставки оружия; - Запрет на поездки; - Замораживание активов; - Санкции в отношении торговли алмазами
Ливан	С 2005 г. до сих пор	- Запрет на поездки; - Замораживание активов
Корейская Народно-Демократическая Республика	С 2006 г. до сих пор	- Эмбарго на поставки оружия; - Эмбарго, связанное с ядерными программами; - Запрет на экспорт в КНДР предметов роскоши; - Запрет на поездки; - Замораживание активов
Иран	С 2006 г. до сих пор	- Эмбарго на поставку материалов, необходимых для распространения ядерной деятельности и развития программ разработки баллистических ракет; - Запрет на экспорт оружия и связанных с ним материалов; - Запрет на поездки; - Замораживание активов



Таким образом, если за период с начала своего существования до 1989 года Совет Безопасности ООН применял экономические санкции дважды (в отношении Южной Родезии в 1966 г. и ЮАР в 1977 г.), то за период 1990–2006 гг. режим экономических санкций был введен Советом в 19 случаях. Диапазон заявленных целей введения санкций при этом непрерывно расширяется, охватывая отражение агрессии, восстановление демократических правительств, защиту прав человека, прекращение войн, борьбу с терроризмом и поддержку мирных соглашений.

В практическом плане довольно трудно точно отделить санкции строго экономического порядка от связанных с ними санкций политического характера. Можно выделить следующие виды санкций, которые осуществляются государствами или международными организациями на основании Резолюций СБ ООН и имеют наиболее выраженный экономический характер:

1. Торговые (коммерческие) санкции:

- полное (всеобъемлющее) эмбарго;
- частичное (выборочное) эмбарго;
- прекращение технического обслуживания.

2. Финансовые санкции:

- прекращение предоставления финансовой помощи;
- блокирование иностранных активов правительства;
- ограничение доступа на финансовые рынки.

Слабо выраженный экономический эффект могут иметь и другие санкции, такие как, например, запрет на перемещение за границу своего государства определённых лиц или групп лиц; запрет на перемещение любых средств сообщения; прекращение научного и технического сотрудничества.

Рассмотрим более детально группу торговых санкций. Следует отметить, что четкого формального терминологического различия между разными формами перерыва экономических отношений (эмбарго, блокада, бойкот) не существует. Когда речь идет о запрете импорта из какой-либо страны и экспорта в нее, можно говорить о ее бойкоте. Ограничения экспорта, часто выборочно по товарам, а иногда и в целом, именуются обычно термином эмбарго. Блокада – полное пресечение торгово-экономических отношений страны, в том числе с применением и вооруженной силы. Причем все эти меры обычно определяются политическими причинами. На практике, однако, одни и те же по существу ограничительные меры могут именоваться, в том числе в официальных актах, и эмбарго, и блокадой, и бойкотом. Последние два понятия, очевидно, означают все же более строгую форму разрыва экономических отношений.

В наше время чаще всего употребляется термин «эмбарго», под которым, как правило, имеется ввиду избирательный запрет по экспорту импорту конкретных товаров (например,

оружия), услуг, видов межгосударственных связей (торговля, транспорт, кредиты и т.п.). Эмбарго может применяться как в мирное, так и в военное время; как индивидуально конкретным государством, так и в порядке коллективных санкций в силу ст. 39 и 41 Устава ООН, согласно которым Совет Безопасности в случаях существования любой угрозы миру, любого нарушения мира акта агрессии может применять меры, не связанные с использованием вооруженных сил, но включающие «полный или частичный разрыв экономических отношений, железнодорожных, морских, воздушных, почтовых, телеграфных, радио и иных средств сообщения, а также разрыв дипломатических отношений».

В указанной формулировке не употреблено понятие «эмбарго», соответственно, полный или частичный разрыв экономических отношений, применяемый на основе решения Совета Безопасности, может выражаться в форме и эмбарго, и блокады, и бойкота – т.е. более или менее полной изоляции государства (государств), в том числе и на уровне связей между физическими и юридическими лицами. Применение эмбарго, блокады и бойкота без достаточных к тому оснований следует расценивать как нарушение общепризнанного международного принципа сотрудничества. Поэтому эти меры могут правомерно использовать либо во исполнение решений Совета Безопасности ООН, либо в порядке индивидуальных мер обеспечения национальной безопасности (ст. 51 Устава ООН).

На практике государства во многих случаях предпочитают без ссылок на права, предоставляемые Уставом ООН, вводить эмбарго в качестве защитной меры путем административных решений таможенных, санитарных и прочих учреждений в порядке защиты интересов населения и охраны общественного и экономического порядка, в том числе с целью защиты здоровья, охраны экологии, по причинам морально-гуманитарного характера и т.п.

Накопилось немало примеров использования эмбарго (блокады, бойкота), вводимых на основе решений Совета Безопасности, которые можно представить в виде таблицы (табл. 1).

Таким образом, по состоянию на 2014 год действовали санкции ООН против таких стран, как Афганистан, Ирак, Иран, Конго, КНДР, Кот-д'Ивуар, Либерия, Ливан, Сомали, Судан, Сьерра-Леоне и ЮАР. В большинстве случаев санкции предполагают замораживание активов, запрет на поездки и эмбарго на поставку оружия в страну, которая нарушает нормы международного права.

Как видно из таблицы, развитие санкций ООН условно можно разделить на такие периоды:

- 1) санкции в период с 1945 по 1990 год;
- 2) 1990-1998 гг., период всеобъемлющих санкций;

3) с 1998 и по нынешнее время, период адресных санкций.

На протяжении первого периода Советом Безопасности ООН санкции применялись лишь дважды. Новая эра применения санкций в истории ООН началась с августа 1990 года после аннексии Ираком территории Кувейта. Совет Безопасности ООН, приняв Резолюцию 661 (1990), которая предусматривала применение принудительных мер без использования оружия. Под действие таких мер попали любые товары, исключение составляли только поставки, предназначенные исключительно для медицинских целей, и поставки продуктов питания в рамках гуманитарной помощи. СБ ООН постановил, что все государства должны запретить импорт из Ирака, воспрепятствовать передаче ему оружия и военного оборудования, а также финансовой и экономической помощи. Всеобъемлющие принудительные меры вызвали существенное ухудшение экономического и социального положения в Ираке. В период действия всеобъемлющих мер с 1990 до 1995 года иракский динар упал в цене по отношению к доллару США более чем в 20 раз.

В апреле 1995 года СБ ООН принял решение о частичной отмене эмбарго на поставки нефти из Ирака по формуле «Нефть в обмен на продовольствие». В 2003 году ООН была принята резолюция, которая предусматривает частичное снятие с Ирака международных санкций и возобновление экспорта нефти.

Одним из наиболее ощутимых, по негативным последствиям для населения, стало введение всеобъемлющих санкций в отношении Югославии. Последствия такого эмбарго нанесли значительный вред как экономике страны, так и незащищенным слоям населения. С сентября 1991 года было введено всеобщее и полное эмбарго на все поставки оружия и военного снаряжения в Югославию, а с 1992 года были введены экономические и другие санкции, включая полное торговое эмбарго, запрет на полеты и предотвращение участия Союзной Республики Югославии в спортивных состязаниях и культурных мероприятиях. Запреты действовали до сентября 2001 года.

Ещё одним примером негативных гуманитарных последствий являются всеобъемлющие санкции, предусматривающие эмбарго на воздушные перевозки, введенных Резолюцией Совета Безопасности ООН по Ливии. 31 марта 1992 года СБ ООН принял резолюцию, внесенную Великобританией, США и Францией, которой ввел санкции против Ливии в связи с ее отказом выдать двух своих граждан, подозреваемых в организации взрыва американского авиалайнера над Шотландией в 1988 году. Согласно резолюции, с апреля 1992 года был введен запрет на авиационные сообщения с Ливией, продажу ей самолетов, всех видов вооружений и запасных частей к ним, ограничены передвижения ливийских дипломатов. Санкции были

сняты резолюцией СБ ООН в 2003 году после того, как Ливия обязалась выплатить 2,7 миллиарда долларов семьям погибших в результате взрыва «Боинга». За период действия санкций сильно пострадала экономика и упал уровень жизни населения страны, в частности, уровень безработицы вырос с 1 до 12 процентов, ускорились темпы инфляции, цены на большинство товаров выросли более чем на 200 процентов.

Негативные последствия для населения, вызванные применением всеобъемлющих невоенных санкций, стали поводом для поиска эффективной альтернативы этим мерам воздействия. Основываясь на рекомендациях семинаров ООН, посвященных проблемам всеобъемлющих санкций, а также на предложениях, сделанных комитетами по санкциям, Совет Безопасности ООН постепенно начал переходить к практике применения так называемых точечных (адресных, «умных») санкций. Такие санкции предусматривают влияние непосредственно на членов правительства, правящую элиту или военнослужащих, то есть санкции направлены на лиц, несущих непосредственную ответственность за неправомерную политику.

В рамках такого законного давления могут применяться такие меры, как наложение ареста на финансовые активы за рубежом; ограничения доступа на иностранные финансовые рынки; эмбарго на поставки оружия; запрет на посещения зарубежных стран и др. Они осуществляются в отношении как частных лиц, имеющих отношение к международным правонарушениям, так и предприятий или любых объектов, принадлежащих правительству. Кроме того, к ним можно отнести разного рода эмбарго на поставку объектов, которые не используются населением в повседневных или любых других мирных целях.

Международное право не может обойтись без мер принуждения. Экономические санкции являются важным инструментом, не предусматривающим применения вооруженной силы, содействующим поддержанию международного мира и безопасности. Тем не менее оценка результатов применения экономических санкций на практике и их эффективности крайне неоднозначна.

Так сторонники применения экономических санкций (в том числе сам Совет Безопасности в своих докладах) утверждают, что результатами введенных ООН за период 1990–2005 гг. экономических санкций стали заключение конфликтующими сторонам мирных соглашений, восстановление демократических правительств, ослабление и изоляция мятежных групп и государств. В сочетании с военным давлением, например в Ираке, экономические санкции способствовали прекращению агрессии государства, грубо нарушившего нормы международного права.

Режим экономических санкций, включающий замораживание финансовых активов

террористических групп, эмбарго на поставки оружия является важным элементом международных усилий, направленных на борьбу с террористической угрозой. Даже в тех случаях, когда применение санкций непосредственно не приводит к желаемому оптимальному результату, они всегда оказывают давление на объекта-правонарушителя и отрицательно влияют на его положение в международном обществе. Кроме того, необходимо учитывать и превентивную функцию международных экономических санкций. Она проявляется в том, что сама по себе вероятность применения экономических санкций по отношению к потенциальному правонарушителю оказывает регулирующее воздействие.

В то же время, многие другие исследователи сходятся во мнении, что санкции как инструмент международного влияния зачастую не достигают своей цели и не способствуют разрешению конфликта. Предполагается, что экономические санкции должны серьезно ухудшить положение пострадавшей от них страны и при этом почти не затронуть страну, вводящую эти меры. В реальной жизни ограничения на международную торговлю могут быть действенными только в том случае, если страна существенно зависит от импорта и экспорта запрещенных товаров и не в состоянии производить их аналоги. При этом санкции должны носить действительно глобальный характер, иначе освободившиеся рынки пострадавшей стороны станут весьма привлекательной целью для стран, к санкциям не присоединившихся. В современном мире торговые связи между странами слишком развиты, практически невозможно никак не повлиять на вводящую санкции сторону и в то же время существенно ухудшить положение другого государства. Шанс, что подпавшее под санкции государство окажется в полной международной изоляции, практически равен нулю, поскольку всегда найдутся страны, готовые продолжать сотрудничество.

**Выводы.** Возрастание числа случаев применения санкций международным сообществом и Организацией Объединенных Наций в XX веке ставит перед исследователями задачу определения целесообразности использования и детального анализа эффективности отдельных видов санкций. Не ставя под сомнение необходимость существования самого института международных экономических санкций, можно с уверенностью утверждать, что основная задача в настоящее время состоит в повышении их эффективности. Важнейшим шагом в этом направлении является установление четких правил, регулирующих введение, осуществление и окончание санкционных режимов. От повышения эффективности экономических санкций зависит не только процесс их преобразования в более мощное средство противодействия международным угрозам, но и усиление роли и повышение эффективности Организации Объединенных Наций в поддержании международного мира и безопасности в целом.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Cortright D., Lopez J. The Sanctions Decade: Assessing UN Strategies in the 1990. – N.Y., 2000.
2. Hufbauer G.C., Schott J., Elliott K.A. Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy. – Washington, 1990.
3. Василенко В.А. Международно-правовые санкции. – Киев: «Вища школа», 1982. – С. 229.
4. Ежегодник Комиссии международного права. – Нью-Йорк: ООН, 1979. – Т 2. – Ч. 2.
5. Нешатаева Т.Н. Санкции системы ООН. Международно-правовой аспект. – М.: Изд-во Иркутского университета, 1992. – С. 149.
6. Сводный санкционный перечень Совета Безопасности ООН 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/sc/committees/consolidated.pdf>.
7. Устав Организации Объединенных Наций. Действующее международное право. Т. 1. – М.: Московский независимый институт международного права, 1996. – С. 7-33.

УДК 330.332.012

**Левчук О.В.**  
*кандидат економічних наук, доцент  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ РИНОК КАПІТАЛІВ

### GLOBAL PROBLEMS OF UKRAINE'S INTEGRATION IN THE GLOBAL CAPITAL MARKET

#### АНОТАЦІЯ

Проаналізовано особливості участі України у світових інвестиційних процесах, підраховано потреба України в прямих іноземних інвестиціях, визначено найбільш привабливі для іноземних інвесторів галузі економіки України та напрями державного регулювання процесу залучення прямих іноземних інвестицій у національну економіку.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна діяльність, приватизація, концесія, риси іноземного інвестування в Україні, прямі інвестиції, портфельні інвестиції.

#### АННОТАЦИЯ

Проанализированы особенности участия Украины в современных инвестиционных процессах, подсчитана потребность украинской экономики в прямых иностранных инвестициях, обозначены наиболее привлекательные отрасли национальной экономики с точки зрения потенциального инвестора, а также очерчены основные вехи государственного регулирования процесса привлечения иностранных инвестиций.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная деятельность, приватизация, концессия, черты иностранного инвестирования в Украине, прямые инвестиции, портфельные инвестиции.

#### ANNOTATION

The peculiarities of Ukraine's participation in the global investing process concerning foreign direct investments have been analyzed, the most attractive fields of Ukrainian economy for foreign investors have been established and the directions for state regulations of the process of foreign direct investments attraction into the national economy have been outlined.

**Keywords:** investments, investment activity, privatization, concession, features of foreign investment in Ukraine, direct investment, portfolio investment.

**Вступ.** Ефективна інтеграція національної економіки в сучасну світогосподарську систему на даному етапі трансформації вимагає структурної перебудови всього народногосподарського комплексу України, оптимізації зовнішньої торгівлі, розвитку експортного потенціалу. Розвиток взаємовигідного співробітництва з усіма центрами світової цивілізації відповідає інтересам України. Очевидно, що держава не зможе повністю розв'язати економічні проблеми без створення умов, що дійсно сприятимуть залученню іноземних інвестицій і кредитів.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб дослідити основні проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку, визначити найбільш привабливі з точки зору іноземних інвесторів галузі національної економіки, визначити обсяг іно-

земних інвестицій на душу населення та провести аналіз країн – донорів іноземного капіталу в Україну.

**Результати дослідження.** Активна міграція міжнародного капіталу між країнами світу на даному етапі є найважливішою складовою частиною і формою міжнародних економічних відносин. Це явище почало активно розвиватися в період становлення світового господарства. Але, порівнюючи вивезення капіталу із зовнішньою торгівлею, варто звернути увагу на деякі суттєві розбіжності між ними. При реалізації товарів на зовнішньому ринку резиденти реалізують вміщену в них додану вартість, створену працівниками їх підприємств. Але за таких умов відбувається лише одноразова реалізація доданої вартості, тоді як при міграції капіталу вона привласнюється безперервно – до того часу, поки переміщений за кордон капітал перебуває у власності монополії [1].

Як відзначає Н.О. Кухарська, основними рисами сучасної міграції капіталів є [2]:

- підвищення ролі держави у вивозі капіталу; держави самі стають активними фінансовими експортерами;
- посилення міграції приватного капіталу між промислово розвинутими країнами (це пояснюється структурними змінами в економіці, розвитком капітало- та наукомістких технологій тощо);
- збільшення частки прямих закордонних інвестицій – капіталовкладень у зарубіжні підприємства, що забезпечують контроль інвестора над ними.

У широкому розумінні міжнародними є ті інвестиції, реалізація котрих передбачає взаємодію учасників, які належать до різних держав. Кожна країна, тобто національна економіка, володіє певними інвестиційними ресурсами, що складаються з її власних (національних) та іноземних інвестицій. Ці ресурси можуть використовуватися як для внутрішнього, так і для зарубіжного інвестування.

У вузькому розумінні міжнародний рух капіталів репрезентує процеси у реальному секторі: його об'єктом є виробничі потужності, а сам цей рух забезпечується сукупністю мікроекономічних, приватних інвестиційних потенціалів.



В сучасній економічній теорії розрізняють дві основні форми міжнародних інвестицій – портфельні і прямі.

Портфельні інвестиції – це суто фінансові активи у вигляді облігацій та акцій, які деномінуються у національну валюту.

Проте більш поширеними є у наш час прямі інвестиції, які являють собою реальні капіталовкладення в підприємства, землю, основні виробничі фонди або ж здійснюються за допомогою експортних інвестиційних товарів чи передачі технологій, досвіду управління, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом. Прямі інвестиції використовуються, як правило, при створенні нових фірм (спільних підприємств) або ж для встановлення контролю над діючою фірмою шляхом закупівлі контрольного пакету акцій. У міжнародній практиці прямі інвестиції широко застосовуються ТНК для виробництва готової промислової продукції, видобутку сировини, розширення сфери послуг. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу.

За роки незалежності в Україні декілька разів мінялися умови інвестиційної діяльності для іноземних нерезидентів. Основним законом, що регламентує порядок здійснення іноземного інвестування в нашій країні, є Закон України «Про режим іноземного інвестування», прийнятий Верховною Радою України у 1996 році.

На сьогоднішній день в Україні діє близько 100 законодавчих і підзаконних нормативних актів, що регулюють залучення і реалізацію іноземних інвестицій. Проте, рівень законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності в Україні взагалі і іноземних інвесторів зокрема досі не можна визнати оптимальним. Основною проблемою у цій сфері є часті і непередбачувані зміни вимог закону та підзаконних актів. Часом ці зміни суперечать здоровому глузду й економічним законам. Зрозуміло, що в період трансформації економіки і суспільних відносин держава не може вести пошук адекватних законодавчих важелів регулювання, однак діючі суб'єкти мають потребу хоча б у мінімальних гарантіях стабільності.

Складність регулювання інвестиційної діяльності полягає в тому, що вона охоплює різнобічні області економічного життя – сферу науково-технічного прогресу, державне управління економікою, фінансово-банківську діяльність, комерційний розрахунок підприємств, ціноутворення тощо.

Обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів) на 1 січня 2015 року становив 45,916 млрд дол., що на 11,140 млрд дол., або на 19,5% менше показника на початок року у 57,056 млрд дол., повідомляється на сайті Державної служби статистики України [3]. Так, за інформацією Державного комітету статистики України, дані наводяться без урахування тимчасово окупованої території Автономної Рес-

публіки Крим і Севастополя. Крім того, варто зазначити, що за минулий 2014 рік, за офіційним курсом Національного банку України, гривня знецінилася до долара США удвічі – до 15,7686 грн/дол. на 1 січня 2015 року. Зниження обсягу інвестицій переважно зумовлене курсовою різницею, за рахунок чого акціонерний капітал знизився на 12,247 млрд дол., тоді як вплив акціонерного капіталу за рік був незначним і становив 1,167 млрд дол. за одночасного надходження 2,452 млрд дол. нових інвестицій.

Інвестиції надходили із 131 країни світу. Основними інвесторами України, на яких припадає 83% від загального обсягу інвестицій, залишилися Кіпр – 13,711 млрд дол., Німеччина – 5,721 млрд дол., Нідерланди – 5,112 млрд дол., Австрія – 2,526 млрд дол., Велика Британія – 2,146 млрд дол., Британські Віргінські острови – 1,998 млрд дол., Франція – 1,615 млрд дол., Швейцарія – 1,391 млрд дол. та Італія – 999,1 млн дол.

Більша частина інвестицій припадає на українську промисловість – 14,817 млрд дол., або 32,3% прямих інвестицій, а також на установи фінансової і страхової діяльності – 11,537 млрд дол., або 25,1%, підприємства оптової і роздрібно-ї торгівлі, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 6,019 млрд дол., або 13,1%, організації з роботи з нерухомістю – 3,804 млрд дол., або 8,3%, наукові і технічні організації – 2,837 млрд дол., або 6,2%.

Заборгованість українських підприємств за кредитами і позиками, торговельними кредитами та іншими зобов'язаннями перед прямими іноземними інвесторами на кінець року становила 8,568 млрд дол., загальний обсяг прямих інвестицій, включаючи акціонерний капітал і боргові інструменти, – 54,484 млрд дол.

Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на кінець року становив 6,352 млрд дол., зокрема до країн ЄС – 6,036 млрд дол., або 95% від загального обсягу. Прямі інвестиції з України надходили до 46 країн світу, зокрема найбільша частка припадає на Кіпр (91,6%) [3].

Вимоги українських прямих інвесторів за борговими інструментами до підприємств прямого інвестування за кордоном на кінець року становили 212 млн дол., загальний обсяг прямих інвестицій з урахуванням акціонерного капіталу і боргових інструментів – 6,564 млрд дол.

За даними агенції УНІАН, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіку України (акціонерний капітал нерезидентів), без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя, на 1 жовтня 2014 року становив 48,523 млрд дол., що на 8,469 млрд дол., або на 14,86%, менше від показника на початок поточного року в 56,992 млрд дол. [4].

Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну в 2013 році становив 2,860 млрд

дол., що удвічі менше від показника 2012 року в 6,013 млрд дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ) в Україну з країн світу станом на 01.01.2014 р. представлений у таблиці 1 (табл. 1). В перерахунку це становить 95 доларів США на душу населення. У 2004 році відповідний показник складав 140 дол. США. У більшості постсоціалістичних країн цей показник значно вище. Наприклад, у Чехії – 4 тис. дол., в Угорщині – 2,4 тис. дол., у Польщі – 1 тис. дол. США.

Потреба ж України в прямих іноземних інвестиціях обчислюється у 48-50 млрд дол. США.

Таблиця 1  
Прямі іноземні інвестиції в Україну  
в розрізі країн світу

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2011, млн дол. США	у % до підсумку
<b>Усього</b>	<b>48466,2</b>	<b>100,0</b>
у тому числі:		
Кіпр	12089,1	24,9
Німеччина	7287,5	15,0
Нідерланди	4914,4	10,1
Австрія	3447,8	7,1
Велика Британія	2504,4	5,2
Франція	2222,0	4,6
Швеція	1755,6	3,6
Віргінські острови (Брит.)	1561,4	3,2
США	1082,0	2,2
Італія	941,9	1,9
Швейцарія	925,6	1,9
Польща	890,2	1,8
Інші країни	5404,8	11,4

Джерело: Державний комітет статистики України [3]

На Кіпр припадає майже 25% усього іноземного інвестування, на США – 2,2%, Німеччину – 15,0%, Нідерланди – 10,1%, Російську Федерацію – 7,1% (табл. 1).

Варто звернути увагу на те, що при незначному рівні іноземних інвестицій в Україну витік капіталу з країни, починаючи з 1991 року, оцінюється, за різними даними, від 10 до 20 млрд дол. США. Коли Україні терміново потрібні свіжі грошові вкладення в її нездорову промислову інфраструктуру, країна, по суті, є експортером капіталу.

Відкритість економіки і створення однакових конкурентних умов з вітчизняними інвесторами стимулюють приплив іноземного капіталу. Насамперед інвесторів цікавлять підприємства, які за короткий час можуть забезпечити повернення вкладеного капіталу з отриманням найбільшого прибутку.

Якщо розглядати прямі інвестиції за секторами економіки, то найбільш привабливими в Україні є такі галузі економіки:

– оптова торгівля і посередництво в торгівлі – 996,3 млн дол. (15% від загального обсягу інвестицій);

– харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції – 988,3 млн дол. (14,8%);

– машинобудування (виробництво машин, електричного, транспортного й електронного устаткування) – 597,3 млн дол. (9,0%);

– транспорт і зв'язок – 524,8 млн дол. (7,9%);

– фінансова діяльність – 490,9 млн дол. (7,4%);

– операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам – 347,9 млн дол. (5,2%);

– металургія і обробка металу – 338,0 млн дол. (5,1%);

– хімічна і нафтохімічна промисловість (хімічне виробництво, виробництво гумових і пластмасових виробів) – 319,3 млн дол. (4,8%).

Крім того, перспективними для іноземних інвесторів галузями є: товари народного споживання, агропромисловий сектор, інформаційні технології й програмне забезпечення, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища і туризм.

Сектор енергетики потенційно також може залучити об'ємні інвестиції, але після того, як відбудеться її реструктуризація й приватизація. Прийняття у 1999 році Угоди про частковий розподіл продукції поліпшило перспективу значних іноземних інвестицій у видобуток нафти, газу та вугілля. Міні-будівельний бум, що спостерігається останнім часом, створює попит на якісні будматеріали, ручне будівельне устаткування та оздоблювальні матеріали.

Українську ж сторону цікавлять інвестиції в енергозберігаючі технології, ТЕК, агропромисловий комплекс, металургію, авіабудування, галузі транспорту і зв'язку. У першу чергу варто підтримувати ті напрями виробничої діяльності, які швидко дають кінцеву продукцію, насичують внутрішній ринок, мають значний експортний потенціал, сприяють зайнятості населення. Такими галузями є легка і харчова промисловість, машинобудування і приладобудування, металургія, хімічна промисловість. В агропромисловому комплексі – це технології переробки і збереження сільськогосподарської продукції. Останній напрям може бути найбільш перспективним, оскільки в Україні сконцентровано до 40% світових чорноземів. Однак це зростання багато в чому залежить від внеску уряду в реальну політику приватизації сільського господарства і швидкого втілення цієї політики.

Для об'єктивної оцінки ролі іноземних інвестицій в українській економіці необхідно врахувати, поряд з позитивними моментами, і низку можливих негативних наслідків. Пріоритетну увагу західні фірми приділяють видобутку й експорту сировинних ресурсів України. Це може спричинити швидке вичер-

пання національних запасів ресурсів, які не відтворюються, а також до подальшого посилення позицій видобувних галузей, які і без того гіпертрофовані. Слабкість державного регулювання питань щодо залучення іноземного капіталу і відсутність жорсткого контролю над дотриманням екологічних норм створюють умови для перенесення на територію України виробництв, що згортають у промислово розвинутих країнах, які забруднюють навколишнє середовище.

**Висновки.** З метою оптимізації участі України вважаємо за доцільне на державному рівні обмежити вивіз капіталу з країни, стимулювати його реінвестування, підвищити зацікавленість потенційних інвесторів у внесках коштів у виробничу сферу, удосконалити систему ліцензування й контролю за рухом капіталу в Україні та за її межами, установити чіткі строки функціонування інвестиційного капіталу. Іноземне інвестування повинне розглядатися як імпульс до економічного росту, а не заміник внутрішніх інвестицій.

Організаційними засобами залучення додаткових інвестиційних коштів можуть стати приватизація, концесія та компенсаційне співробітництво.

Принципового значення тут набуває проблема власності, яка зводиться в умовах України до відносин з приватною власністю, а також до масштабів і темпів приватизації. Проте значення приватизації не повинне обмежуватися тільки фінансовими міркуваннями. Головними є довгострокові структурні зрушення, створення сприятливого для бізнесу підприємницького клімату, забезпечення сталого економічного зростання, про що свідчить досвід таких країн, як Німеччина, Чилі, Іспанія, Тайвань, які раніше вдало здійснювали масштабну приватизацію.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанк, 2007. – 624 с.
2. Кухарська Н.О., Харічков С.К. Міжнародна економічна діяльність України: навчальний посібник. – Х.: «Одіссей», 2006.
3. Макроекономічні показники [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Девальвація гривні призвела до падіння прямих іноземних інвестицій в Україну майже на 20% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/finance/1045184-devalvatsiya-grivni-prizvela-do-padinnya-pryamih-inozemnih-investitsiy-v-ukrajinu-mayje-na-20.html>.

УДК 339.972

Пічугіна Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри  
економічної теорії та історії економічної думки  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Чорна А.В.

студентка  
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

## СПЕЦИФІКА ФУНКЦІОНУВАННЯ ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЄС

### SPECIFICS OF SHADOW ECONOMY IN EU

#### АНОТАЦІЯ

У статті представлено аналіз різноманітних підходів до визначення тіньової економіки. Виявлено особливості впливу інститутів тіньової економіки на економічний розвиток країн світу загалом, та ЄС зокрема. Досліджено інституційні структури протидії тенізації світового господарства та зарубіжний досвід ЄС щодо детінізації економіки.

**Ключові слова:** тіньова економіка, інституціоналізація, ЄС, неформальний сектор, детінізація, економічна криза.

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ разнообразных подходов к определению теневой экономики. Выявлены особенности влияния институтов теневой экономики на экономическое развитие стран мира вообще и ЕС в частности. Исследованы институциональные структуры противодействия тенезации мирового хозяйства и опыт ЕС по детенизации экономики.

**Ключевые слова:** теневая экономика, институционализация, ЕС, неформальный сектор, детенизация, экономический кризис.

#### ANNOTATION

The article presents an analysis of different approaches to the definition of the shadow economy. The features of the influence of the institutions of the shadow economy on the economic development of countries in general and the EU in particular were discovered. We investigated the institutional structures countering shadowing of the world economy and the EU's experience in economy de-shadowing.

**Keywords:** shadow economy, institutionalization, EU, informal sector, de-shadowing economic crisis.

**Постановка проблеми.** У сучасному світі глобальних трансформаційних перетворень усвідомлення Україною себе невід'ємною частиною Європи та складовою євроінтеграційних процесів офіційно підтверджено урядом. Завдання інтеграції України в європейський простір вимагає втілення в Україні на практиці стандартів демократичної держави та соціально орієнтованої економіки. У зв'язку з цим перед державою стоять деякі завдання, які потребують негайного вирішення. Однією з цих проблем є детінізація економіки, бо одним з наслідків ринкової трансформації української економіки є значні масштаби та різноманітні форми прояву тіньової економіки, що суттєво впливає на економічну динаміку. Тіньова економіка відвертає значну масу ресурсів з легального сектору, посилює криміналізацію суспільства, призводить до перерозподілу валового внутрішнього продукту на користь окремих груп населення та відтоку капіталу за кордон.

Останнім часом в Україні зростання тіньової економіки досягло таких масштабів, що недооблік цього процесу призводить до серйозних помилок в аналізі, прогнозі економічної ситуації, внаслідок чого стабільний розвиток суспільства та євроінтеграція стають неможливими.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у вивчення теоретичних проблем тіньової економіки та її практичних наслідків належить відомим зарубіжним та вітчизняним вченим, таким як Г. Беккер, Д. Блейдс, Дж. Б'юкенен, Дж. Вілсон, В. Гейця, А. Диллот, М. Картер, К. Моріс, І. Мазур, де Сото, Дж. Стіглер, Е. Фейг та іншим.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на значну кількість публікацій про тіньову економіку, на наш погляд, недостатньо висвітлена проблема специфіки тіньової економіки ЄС та можливості використання досвіду ЄС щодо детінізації економіки України.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз специфіки формування та розвитку тіньових економічних процесів у країнах ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасній економічній літературі існують різні думки з приводу визначення тіньової економіки. З одного боку, висловлюється думка, що тіньова економіка – це економічна діяльність, що суперечить законодавству, тобто це сукупність господарських нелегальних дій, які підживлюють кримінальні злочини різного ступеня тяжкості [1].

Згідно з іншою думкою, під тіньовою економікою розуміються виробництво, споживання, обмін і розподіл матеріальних благ, які невраховувані офіційною статистикою і неконтрольовані суспільством [2].

Третє бачення тіньової економіки – це всі види діяльності, спрямовані на формування або задоволення потреб, що культивують в людині різні пороки [3].

Кожен із зазначених поглядів по-своєму правильний і відображає реальні процеси, що спостерігаються в економіці. Вони характеризують тіньову економіку з різних сторін і, по суті, не суперечать один одному. На думку автора,



недоліки представлених визначень обумовлені підвищеним інтересом лише до одного з аспектів проблеми, що не дозволяє повністю охарактеризувати об'єкт вивчення і запропонувати адекватні заходи його кількісної оцінки.

Під тіньовою економікою у роботі розуміється система економічних відносин суб'єктів господарювання і фізичних осіб, що виникають у процесі виробництва товарів і послуг, не забороненому законодавством, але здійснюваному з порушенням законодавчих та інших норм, а також при виробництві товарів і послуг, заборонених законом [4].

Слід зазначити, що тіньова економіка існує в усіх країнах світу. Вона відрізняється тільки обсягами, структурою і механізмами розвитку.

Масштаби і особливості тіньової економіки в різних країнах і регіонах світу тісно пов'язані з національними господарськими моделями і ступенем зрілості ринкових відносин. Наприклад, у розвинених країнах тіньова економіка становить, за різними оцінками, 12-16% ВВП, у країнах, що розвиваються, – від 23 до 25% ВВП, у країнах з перехідною економікою – 30-50% ВВП. Отже, в найбільш розвинених країнах питома вага тіньового сектору в національній економіці значно менша, ніж в інших групах країн.

Однак розвинені країни також неоднорідні, і серед них зустрічаються країни з досить високими показниками тіньової активності. Найбільш низькі відносні показники частки тіньового сектору (на рівні 8-10% ВВП) мають Австрія, США, Швейцарія і Японія. Мотивація тіньової активності в розвинених країнах пояснюється здебільшого надмірним податковим навантаженням на підприємства і зарегульованістю господарських відносин [5].

Остання економічна криза стала однією з причин розгортання тіньових процесів у світі, зокрема в країнах ЄС. З погляду розмірів тіньового сектору країни ЄС можна розбити на 3 групи [6].

I група складається з 14 держав, у яких найменші розміри тіньової економіки. До цієї групи належать: Австрія та Люксембург – 8,2%, Нідерланди – 9,8%, Франція і Великобританія – 11%, Ірландія – 12,8%, Фінляндія і

Німеччина – 13,7%, Данія – 13,8%, Швеція – 14,7%, Словаччина та Словенія – 16%, Чехія – 16,4% та Бельгія – 17,1%. Найгірші показники у цієї групи у Бельгії.

II група охоплює країни, у яких показники тіньової економіки середні по усіх країнах ЄС та майже становлять чверть ВВП. До цієї групи належать: Іспанія – 19,2%, Португалія – 19,4%, Італія – 21,2%, Угорщина – 22,8%, Греція – 24,3%. Найгірші показники у цієї групи у Греції.

III група охоплює країни, у яких показники тіньової економіки найбільші серед усіх країн ЄС та майже становлять третину ВВП. До цієї групи належать: Польща – 25%, Мальта – 25,8%, Кіпр – 26%, Латвія – 26,5%, Естонія – 28,6%, Литва – 29%, Румунія – 29,6% і Болгарія – 32,3%. Найгірші показники серед цієї групи у Болгарії. У неї понад 60% тіньової економіки припадає на сферу туризму.

Цікава структура тіньової економіки в цілому по ЄС. Згідно з дослідженнями французького журналу «Le Monde», 66,5% тіньової економіки ЄС становить нелегальна праця людей, які найчастіше працюють у будівництві, сільському господарстві та працюють вдома. Інші 33,5% утворюють доходи, які приховувані від податкових органів, найчастіше у сфері роздрібної торгівлі, прибутки барів, оплата за послуги таксі тощо [7].

Найбільші розміри тіньової економіки у будівництві – 35%, оптовій і роздрібній торгівлі – 25%. Що цікаво, на відміну від України у країнах ЄС в таких секторах, як видобуток корисних копалин, електроенергетика та фінанси, тіньова економіка майже повністю відсутня.

Зазначимо, що критичним рівнем тіньової економіки вважається показник 40-50%, коли протиріччя між легальним і тіньовим бізнесом спостерігається майже у всіх сферах життєдіяльності суспільства і можна говорити, що не держава керує економікою, а тіньові структури.

Як показують західні дослідження, існує взаємозв'язок між розвитком легальної і тіньової економіки. Зокрема, на початку 90-х рр. у країнах, де спостерігалось відносно незначне зростання легальної економіки

Таблиця 1

## Причини зростання тіньової економіки в розвинених країнах

Фактори, що сприяють зростанню тіньової економіки	Ступінь впливу	
	(а)	(в)
Зростання податкового тягаря і розміру внеску на соціальне забезпечення	35-38%	45-52%
Якість державних інститутів	10-12%	12-17%
Трансферти	5-7%	7-9%
Регулювання ринку праці	7-9%	7-9%
Державні послуги	5-7%	7-9%
Мораль платника податків	22-25%	-
Вплив усіх факторів	84-98%	78-96%
(а) середні величини, отримані в 12-и дослідженнях, (в) середні величини, отримані в 22-х дослідженнях		

(наприклад, у Польщі, Латвії), тіньова економіка швидко зростала. Там, де швидко росла офіційна економіка, спостерігався помірний ріст неофіційних форм господарювання (Іспанія, Португалія) або навіть їх скорочення (Австрія, Франція). Отже, тіньова економіка стала своєрідним стабілізатором економіки західних країн, а саме: чим менше приріст виробництва в офіційному секторі, тим вище підйом в нелегальному, і навпаки.

У країнах ЄС розвиток тіньової економіки обумовлюється:

- недостатнім рівнем розвитку товарно-грошових відносин, соціально-економічної інфраструктури та інститутів;
- надлишковою пропозицією праці;
- низьким економічним зростанням;
- нерівністю доходів;
- корупцією та неефективністю державного регулювання та ін.

Шейдер виділив такі фактори, які сприяють зростанню тіньової економіки у розвинених країнах, зокрема у країнах ЄС [8]:

Загалом у Євросоюзі ставлення до тіньової економіки двояке: з одного боку, це справа кожної окремої держави стежити за правильністю своєї економічної політики, з іншого – ЄС вважає необхідним боротися з тими проявами тіньової економіки, які негативно позначаються на економіці всього ЄС. Для цього у ЄС було створено у 1999 р. OLAF. Хоча OLAF є частиною Єврокомісії, проте воно повністю незалежне у своїй діяльності.

При створенні OLAF дотримувалися трьох принципів: ефективність та прозорість усіх операцій і повна незалежність у проведенні розслідувань від політичних та адміністративних систем. OLAF підлягає такому ж самому контролю з боку Рахункової палати, як і будь-який інший Директорат Єврокомісії. Дії OLAF також можуть бути об'єктом контролю з боку Верховного Суду.

На OLAF покладено відповідальність за боротьбу з шахрайством та зловживаннями у використанні коштів з бюджету Європейського Союзу. Управління бореться з непрямыми явищами тіньової економіки, такими як митні порушення, боротьба з корупцією, ухилення від податків та ін. OLAF має право вивчати адміністративну діяльність та фінансування будь-якої інституції чи органу ЄС.

Загалом у ЄС на відміну від США діє європейська система боротьби з легалізацією доходів злочинного походження. Вона більш ліберальна: банки не обов'язково повідомляють спеціальні органи про всі операції, суми за якими перевищують встановлену межу. Вони інформують їх лише про ті операції, які видалися їм підозрілими. Американська система значно жорсткіша. В США банки зобов'язані повідомляти фінансову розвідку про всі операції, які перевищують суму в 10 тис. дол. США.

У ЄС з метою подолання «тіньових» схем виплати заробітної плати також впроваджуються на державному рівні заходи щодо зміцнення співпраці держави та підприємств-роботодавців, утворення партнерських, взаємовигідних відносин. В особливо складних випадках, коли виникають проблеми зі сплатою податків, нестачею обігових коштів, державні податкові органи йдуть назустріч підприємствам: надається розстрочка зі сплати податків, зменшується розмір пені (штрафів), яку необхідно виплатити підприємству, крім заборгованості з податків, іноді застосовується реструктуризація заборгованості (якщо підприємство довело, що його труднощі тимчасові та поправні).

Зокрема, Франція та Німеччина обмежили можливість проведення експортно-імпорتنих операцій національними суб'єктами господарювання з компаніями в офшорних зонах та оптимізували податкову систему.

У Польщі існує заборона господарської діяльності тих фізичних осіб, які раніше вчинили серйозний податковий злочин. Польща застосовує кримінальну відповідальність до порушників авторських прав та ввела майнову відповідальність юридичних осіб за здійснення злочину.

Великобританія посилила роль державних спеціальних служб у контролі за поширенням тіньової економіки в країні та незалежність судів, віддавши їх під громадський контроль.

**Висновки.** Тіньова економіка як феномен не тільки економічний, а й соціальний, найменше розвинена там, де сильні інститути ринкової економіки та громадянського суспільства.

Слід зазначити, що в ЄС сформувався досить ефективний механізм інституційного протидії тіньовому сектору. Центальною ланкою є держава. Розвинене законодавство і потужні органи правопорядку звужують поле тіньової діяльності. Новітні інформаційні технології дозволяють цим країнам ефективно контролювати рух фінансових потоків і природу доходів як юридичних, так і фізичних осіб.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилюк А.В. Тіньова економіка в Україні / А.В. Базилюк, С.О. Коваленко. – К.: НДІ Мінекономіки України, 2005. – 206 с.
2. Шиманський Ф. Тіньова економіка як загроза економічній безпеці України / Ф. Шиманський // Вісник Одеського інституту внутрішніх справ. – 2001. – № 2. – С. 15.
3. Попович В. Кримінологічний аналіз способів ухилення від оподаткування як джерел тенізації суспільно-економічних відносин / В. Попович // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 3.
4. Пичугина Ю.В. Параллельная экономика в морехозяйственной деятельности: моногр. / Е.Л. Гетьман, Е.В. Редина, Ю.В. Пичугина. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2010. – 208 с.

5. Капица Л.М. Теневая глобализация / Л.М. Капица // Вестник МГИМО-Университета. – 2014. – № 3. – С. 69-81.
6. Schneider, F., Kearney, A., 2013. The Shadow Economy in Europe. [pdf] Available at: [http://www.iberglobal.com/files/2015/Shadow\\_Economy\\_Europe.pdf](http://www.iberglobal.com/files/2015/Shadow_Economy_Europe.pdf).
7. Geo & Politique. Barometre Union Europeenne. L'economie souterraine: environ 19% du PIB europeen // Le Monde. – 2012. – dimanche 29 – Lundi 30 janvier. – P. 3.
8. Schneider, Friedrich, 2012 (March). The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know? IZA DP No. 6423. Bonn: Institute for the Study of Labor.

УДК 339.7

**Рожко А.О.**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародних фінансів  
та глобальної економіки імені С.І. Юрія  
Тернопільського національного економічного університету*

## АНАЛІЗ СТАНУ І РЕАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СФЕРАХ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ ТА ОСВОЄННЯ ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

### ANALYSIS OF CONDITION AND REALIZATION OF INTERNATIONAL INVESTMENT PROJECTS IN ENERGY EFFICIENCY AND DEVELOPMENT OF RENEWABLE ENERGY SOURCES

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджується стан і перспективи реалізації міжнародних інвестиційних (комерційних та суспільних) проектів у сферах енергоефективності та освоєння відновлюваних джерел енергії. Проаналізовано динаміку та структуру світових інвестицій у відновлювану енергетику. Наводяться найбільш привабливі для інвестування галузі відновлюваної енергетики в Україні, а також характеризуються труднощі, пов'язані з їх впровадженням.

**Ключові слова:** міжнародні інвестиційні проекти, «зелені» інвестиції, відновлювана енергетика, відновлювані джерела енергії, енергоефективність.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследуются состояние и перспективы реализации международных инвестиционных (коммерческих и социальных) проектов в сферах энергоэффективности и освоения возобновляемых источников энергии. Анализируется динамика и структура мировых инвестиций в возобновляемую энергетику. Приводятся наиболее привлекательные для инвестиций отрасли возобновляемой энергетики в Украине, а также характеризуются трудности, связанные с их внедрением.

**Ключевые слова:** международные инвестиционные проекты, «зеленые» инвестиции, возобновляемая энергетика, возобновляемые источники энергии, энергоэффективность.

#### ANNOTATION

The article examines the state and prospects of realization of international investment (public and commercial) projects in the areas of energy efficiency and development of renewable energy sources. The dynamics and structure of world investment flows in renewable energy are examined. The most attractive fields for investment in renewable energy of Ukraine are presented as well as the difficulties of their implementation are characterized.

**Keywords:** international commercial projects, «green» investments, renewable energy sector, renewable energy sources, energy efficiency.

**Постановка проблеми.** В епоху так званого «посткарбонного суспільства» реалізація комерційних проектів, спрямованих на досягнення цілей енергоефективного споживання та активного залучення у процес відновлюваних джерел енергії, є ключовим завданням для України, зважаючи на дотримання нею концепції сталого розвитку, а також на офіційно затверджену урядом стратегію інноваційного розвитку. Еволюція економічної думки призвела до розуміння того, що сьогодні вже не лише земля, капітал, праця і технології є основними факторами становлення економіки добробуту, але й фактор часу, який може суттєво

вплинути на економічні показники реалізації тих чи інших бізнес-проектів, та в кінцевому підсумку визначити перевагу не у володінні, а саме у швидкості освоєння традиційних факторів виробництва.

Очевидно, що сьогодні наша держава опинилася перед вибором – слідувати інноваційним шляхом, реалізуючи свій технологічний, науковий, ресурсний потенціал, чи залишатись «аутсайдером» світового поступу, поглиблюючи розрив із провідними економіками.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню проблем енергетичної ефективності та вивчення потенціалу відновлюваних джерел енергії присвячені праці В.О. Баранніка, Г. Гелетухи, А.А. Долінського, Б. Заннера, С.Ф. Єрмілова, М. Кальтшмітта, А.Е. Конеченкова, Б. Коробка, С.О. Кудрі, Н. Мхітаряна, Є.І. Сухіна, Г. Шеєра, А. Шидловського, В. Штрайхера, А.Р. Щокіна, Р. Юнга та ін.

Однак, зважаючи на багатоаспектність теми, необхідно розглянути базис дослідження українських та зарубіжних вчених, що основну увагу у своїх працях приділили вивченню специфіки реалізації різноманітних комерційних проектів у середовищі міжнародного бізнесу, спрямованих на підвищення енергоефективності в контексті стійкого глобального розвитку. Серед таких дослідників у першу чергу слід назвати А. Філіпенка, Д. Лук'яненка, Л. Антонюк, С. Уоткінса, В. Вергуна, Є. Савельєва, Ф. Рут та ін.

Крім цього, слід завдячувати результатам роботи фахівців-практиків, що стосуються оцінки інвестиційних проектів та інвестиційної привабливості на бізнес-об'єктах, в консультаційних та аналітичних агенціях, у міжнародних організаціях, що безпосередньо займаються прикладними аспектами дослідження цієї теми. Таким чином, дослідження виконується на міждисциплінарному рівні.

**Мета статті.** Реалізація інвестиційних проектів у сфері відновлюваної енергетики є актуальним та перспективним напрямком підвищення конкурентоздатності вітчизняної економіки



в рамках розвитку світових інновацій, новітніх технологій сталого розвитку, оскільки, по-перше, корелюється із світовими трендами, по-друге, являє собою привабливу для інвестування сферу, у якій створюється вартість, і, по-третє, є базою для вирішення структурних проблем в промисловості (насамперед через високий рівень енергомісткості). Проте, зважаючи на високий потенціал відновлюваних джерел енергії, володіння технологіями отримання «зеленої» енергії, а також значний потенціал енергозбереження, рівень реалізації комерційних проектів з їх використання є недостатнім.

Отже, метою статті є дослідження стану і перспектив реалізації в Україні міжнародних інвестиційних проектів у сферах енергоефективності та відновлюваної енергетики.

**Виклад основного матеріалу.** Важливою ознакою сучасних тенденцій у світовій енергетиці є те, що вона розвивається комплексно в рамках єдиної збалансованої системи «енергетика – економіка – природа – суспільство». У цій системі стратегія розвитку енергетики обумовлюється стратегією розвитку економіки. При цьому головними критеріями енергетичної політики в світі є надійність енергопостачання, екологічна сумісність і прийнятність та рентабельність. Усім цим критеріям відповідають відновлювані енергоресурси.

Необхідно відзначити, що подальший розвиток сфери ВДЕ здатний призвести до таких важливих економічних ефектів, як: зменшення енергомісткості економіки; інноваційний поштовх завдяки технологічним нововведенням; стимулювання припливу капіталовкладень через іноземні інвестиції. Це набуває актуальності з огляду на посилення в Україні євроінтеграційних засад та потребує підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках. В контексті останнього йдеться не лише про оптимізацію вартості і якості продукції, але й про дотримання критеріїв екологічності, енергетичної ефективності, соціальної відповідальності тощо.

Враховуючи ключову роль відновлюваної енергетики в стратегії енергоефективності держави та соціальній відповідальності міжнародного бізнесу, важливо системно проводити роботу щодо розвитку та поглиблення інтеграційних процесів у цій сфері, враховуючи використання об'єктивних переваг спільних дій під час реалізації комерційних (інвестиційних) проектів у підприємницькому середовищі та системної розбудови галузі на рівні держави. Виходячи із довготермінових національно-державно-приватних інтересів, задач укріплення національної безпеки та економічного процвітання, курс на активний розвиток співробітництва є безальтернативним. Таке співробітництво має носити комплексний багатосекторний, збалансований та прагматичний характер.

Оптимістичні прогнози розвитку сфери ВДЕ як у окремих країнах, так і у світі загалом,

сприяють динамічному приросту інвестицій у розвиток технологій отримання нетрадиційної енергії чи у проекти їх освоєння. Так, згідно із звітом Програми ООН з захисту довкілля (UNEP), інвестиційні потоки у 2014 р. приросли на 17% і встановили світовий рекорд – 270 млрд. дол. США [1] (рис. 1.). У відповідності з дев'ятим річним звітом Програми ООН з охорони довкілля (UNEP) «Глобальні тренди інвестування у відновлювану енергетику 2015», головною причиною приросту став приріст інсталюваних потужностей сонячної енергетики у Китаї та Японії, а також рекордний приріст інвестицій у офшорну вітроенергетику.

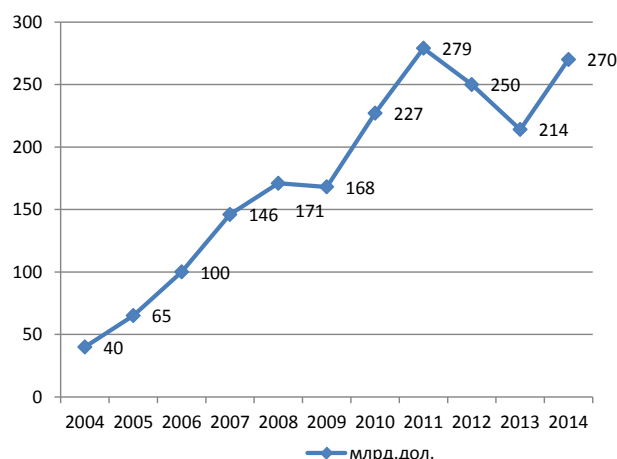


Рис. 1. Динаміка інвестицій у відновлювану енергетику в світі, 2004–2014 рр.

Продовження різкого падіння собівартості технологій – передусім у сонячній та вітровій енергетиці – означає сьогодні те, що кожен долар, інвестований у відновлювану енергетику, приніс в рази більшу віддачу генерованих потужностей у 2014 р. У порівнянні з інсталюваною потужністю об'єктів відновлюваної енергетики у 2013 р. на рівні 86 ГВт, у 2014 р. вдалось досягнути показника 103 ГВт, що поки є найкращим річним показником за минулий період. Оцінюючи в цілому внесок, який зробили усі відновлювані енергетичні ресурси (вітер, сонце, біомаса, відходи, геотермія, море та малі річки), фахівці Франкфуртської школи спільно з аналітиками UNEP схилиються до частки 9,1% у світовій електрогенерації порівняно з часткою 8,5% у 2013 р.

Китай здійснив рекордні інвестиції у галузь за останній 2014 р. – 83,3 млрд. дол., що на 39% більше за попередній рік. На другому місці США – 38,3 млрд. дол. (+7% порівняно з 2013 р., проте цей показник є нижчим від цифри рекордного для США 2011 р.) Третью у рейтингу найактивніших країн – інвесторів «зеленої» енергетики була Японія – 35,7 млрд. дол., що на 10% вище ніж у минулому році та становить абсолютний річний рекорд цієї країни.

Як і у попередньому році, найбільшу частку інвестицій було освоєно проектами у вітровій

і сонячній енергетиці, а саме 92%. Інвестиції у потужності солярної енергетики підскочили на 25% – до рівня 149,6 млрд. дол., а у об'єкти вітроенергетики на 11% – до рівня 99,5 млрд. дол. Домінантна роль Китаю, та загалом Азії, у світових інвестиційних потоках 2014 р. забезпечила більше половини світових сонячних капіталовкладень. Світовий інвестиційний бум у європейську офшорну вітроенергетику характеризувався приростом семи одномільярдних проектів. Серед цих проектів провідне місце належить проекту в Нідерландах – це поки що найбільший в світі вітровий парк в береговій лінії цієї країни встановленою потужністю 600 МВт.

Інвестиції у інші види ВДЕ не демонстрували приросту, приміром, відбулось падіння інвестицій у біопаливні проекти (-8% до рівня 5,1 млрд. дол.), щодо переробки біомаси та відходів, також відбулось зменшення обсягів капіталовкладень на 10% – до рівня 8,4 млрд. дол., а об'єкти малої гідроенергетики скоротили інвестиційну привабливість на 17% – до 4,5 млрд. дол. Лише геотермальна енергетика слідувала тренду (+23% до рівня 2,7 млрд. дол.).

Характерною рисою 2014 р. був швидкий приріст освоєння відновлюваних джерел енергії на нових ринках в країнах, що розвиваються, де інвестиції підскочили на 36% – до 131,3 млрд. дол. Поряд із часткою Китаю у 83,3 млрд. Бразилії належали 7,6 млрд. дол., Індії – 7,4 млрд. дол., а Південній Африці – 5,5 млрд. дол. – ці країни знаходились в ТОП-10 країн – інвесторів 2014 р., у той час як більш ніж 1 млрд. дол. було вкладено в Індонезії, Чилі, Мексиці, Кенії та Туреччині.

За більшістю європейських прогнозів, й надалі найперспективнішою з точки зору інвестування залишатиметься сонячна енергетика. Німецька консультативна рада з глобальних змін прогнозує, що вже з другої половини поточного століття енергія ВДЕ займатиме дедалі більш домінуючі позиції у світовому енергобалансі з перспективою у 64% для сонячної енергетики наприкінці століття. Навіть традиційно консервативне у своїх прогнозах Міжнародне енергетичне агентство прогнозує, що у 2060 р. третина світового виробництва енергії може бути саме солярного походження.

Попри те, що існують певні сумніви стосовно подібних сценаріїв, слід зауважити, що розвиток солярної енергетики у тій чи іншій країні вже на сьогодні стає символом її технологічного розвитку та сприяє вирішенню питань автономного енергопостачання. У тому числі при видобутку вуглеводневих енергоресурсів, коли завдяки сонячній енергії відпадає необхідність прокладати кілометри кабелів електроживлення від віддалених ліній електропередач (ЛЕП) – достатньо встановити сонячні панелі та дизель-генератор на нічний час.

Незважаючи на позитивний тренд у розвитку сфери ВДЕ, підкріплений інвестиційною динамікою, експерти не є одноставними щодо

досягнення у 2020 р. поставлених ЄС амбіційних цілей – показника частки ВДЕ у 20% (станом на 2010 р. він становив 12,4%), хоча реальні успіхи європейських країн за останні два роки дають більше аргументів оптимістам. Адже 10 країн Євросоюзу вже перевищили цю планку чи впритул наблизилися до неї ще у 2010 р. Це – Швеція, Латвія, Фінляндія, Австрія, Португалія, Естонія, Румунія, Данія, Словенія та Литва. Локомотив ЄС та четверта економіка світу – Німеччина ще в першому півріччі 2011 р. досягла 20-відсоткового показника у виробництві власної електроенергії і є одним з лідерів розвитку цієї галузі у Євросоюзі. Італія торік мала близько чверті електроенергії з ВДЕ, Іспанія – близько третини, а Португалія ще у 2010 р. виробляла більше половини власної електроенергії з відновлюваних джерел.

Україні слід запозичувати досвід країн ЄС, в тому числі тих, що нещодавно вступили до ЄС і зуміли наростити потужності відновлюваної енергетики за досить короткий проміжок часу. Головним аргументом тут буде той факт, що у найближчій перспективі позиції міжнародної конкурентоспроможності будуть визначатись рівнем використання енергоефективних технологій, в тому числі і на основі залучення в економіку ВДЕ та наявності необхідних технологій для генерування енергії з нетрадиційних джерел.

На думку одного з найавторитетніших світових експертів у сфері альтернативної енергетики, архітектора системи «зеленого» тарифу Німеччини, депутата бундестагу Ханса-Йозефа Фелла, Україні варто домагатися повного переходу на відновлювані джерела до 2030 р., у крайньому випадку – до 2050 р. Експерт упевнений, що заяви про надмірну дорожнечу відновлюваної енергетики для України є безпідставними. Якщо взяти до уваги останні оцінки ЄБРР, що були наведені в доповіді міжнародних експертів INOGATE в Брюсселі у березні 2012 р. і присвячені ВДЕ, то потенціал України виглядає достатньо переконливо і щодо вітру, і з фотовольтаїки, і по біомасі. Технічно досяжний потенціал вітроенергетики України переважає аналогічний показник таких сусідніх країн ЄС, як Польща, Болгарія та Румунія. Не можна не скористатися тим, що Україна, яка за територією в 1,7 рази більша за Німеччину і має значно більше вільних неурбанізованих площ, має вищий від європейського лідера потенціал сонячної енергетики.

Примітно, що інвестиційна активність в сфері ВДЕ Німеччини щороку зростає. За деякими даними, у 2010 р. інвестиції у сферу відновлюваної енергетики становили близько 35 млрд. євро (з яких 87% припало на електрогенеруючі потужності, а 13% – на теплогенеруючі), а до 2020 р. (за деякими прогнозами) обсяг інвестування сягне порогу 400 млрд. [2, с. 45].

Цікавим фактом є твердження науковців про те, що інвестиції у сферу відновлю-

ваної енергетики, незважаючи на об'єктивні бар'єри, виглядають все ж більш привабливо, ніж у традиційний енергосектор. При цьому перешкодами залученню іноземних інвестицій в традиційну енергетику є негативний вплив (екстерналії), що супроводжує експлуатацію традиційних енергетичних потужностей чи споживання (спалювання) викопних видів енергоносіїв (табл. 1).

Таблиця 1  
Перешкоди залученню іноземних інвестицій в традиційний енергетичний сектор України

Тип генерації енергії	Негативні чинники		
	Енергетика	Екологія	Економіка
ТЕС на газі	Ризики щодо неопстачання енергоносіїв із зовнішніх джерел	Викиди парникових газів	Зростання ціни на газ
ТЕС на вугіллі	Низька якість українського вугілля	Найвищі викиди парникових газів	Зростання ціни квоти на емісію парникових газів
		Значний рівень локальних викидів речовин, шкідливих для довкілля і для здоров'я людей	Високі витрати на знешкодження викидів речовин, шкідливих для довкілля і для здоров'я людей
АЕС	Ризики щодо неопстачання паливної сировини (урану) із зовнішніх джерел	Відсутність достатніх потужностей по дезактивації радіоактивних відходів	Найвищі питомі інвестиції
		Негативна громадська думка в Україні щодо використання АЕС	Найдовші терміни будівництва

Джерело: побудовано автором на основі [3, с. 82; 4, с. 88; 6, с. 27]

Згідно останніх оцінок Міжнародного енергетичного агентства (IEA), європейській електро- та теплоенергетиці у найближчі 25 років знадобиться приблизно 1900 млрд. євро інвестицій для підтримки зростаючого попиту на електричну і теплову енергію, декарбонізацію її виробництва (переходу на ВДЕ) та заміни зношеної інфраструктури. На введення в експлуатацію нових електростанцій планується витратити близько 68% вказаних засобів (1300 млрд. євро), при цьому інвестиції у об'єкти передачі та розподілу електроенергії оцінюються в

обсязі 600 млрд. євро. Очікується, що в умовах покриття вказаних інвестиційних потреб фінансові організації будуть відігравати все більш важливу роль на європейських ринках електро- та теплоенергетики, а фінансування крупних інфраструктурних проектів все більше буде виконуватись через угоди проектного фінансування. Як свідчать результати опитування банківських установ, що регулярно проводиться консалтинговими агентствами, найбільш вагомими критеріями у прийнятті інвестиційного рішення є кредитоспроможність спонсорів, рентабельність проектів та оптимальний розподіл ризиків. Стабільність нормативно-правової бази, зниження комерційного ризику (шляхом укладення довгострокових угод про купівлю електроенергії) та залучення вивірених технологій також являються ключовими факторами для залучення фінансування.

Оцінка потенціалу відновлюваних джерел енергії, зроблена фахівцями IBE НАНУ, свідчить про значний потенціал досліджуваної сфери, а приплив інвестицій у 2011 р. після внесення змін до законодавства підтвердили економічну зацікавленість інвесторів у реалізації проектів.

За результатами дослідження, проведеного аналітичним центром KPMG – міжнародної мережі фірм, які надають аудиторські, податкові, юридичні та консультаційні послуги, – пріоритетами відновлюваної енергетики для інвесторів є виробництво енергії з біомаси і відходів (72%), очевидно, зважаючи на розвиненість сировинної бази для цієї підгалузі, сонячну енергетику (59%) та вітроенергетику (56%). На рис. 2 систематизовано привабливість підгалузей відновлюваної енергетики в порядку спадання.

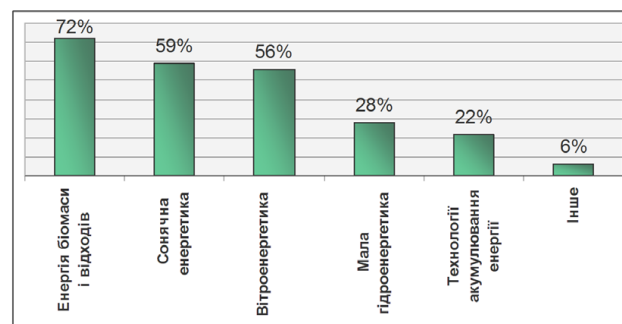


Рис. 2. Розподіл підгалузей сфери ВДЕ в Україні за привабливістю, 2012 р. (за оцінкою фахівців KPMG) (сформовано автором на основі [4])

Спираючись на дані дослідження міжнародних консультаційних агентств, необхідно вивчити специфіку інвестиційного співробітництва при реалізації проектів з впровадження відновлюваних джерел в Україні та світі (рис. 3).

Як видно з наведених вище рисунків, суттєва різниця в оцінках експертами основних чинників інвестування у відновлювану енерге-



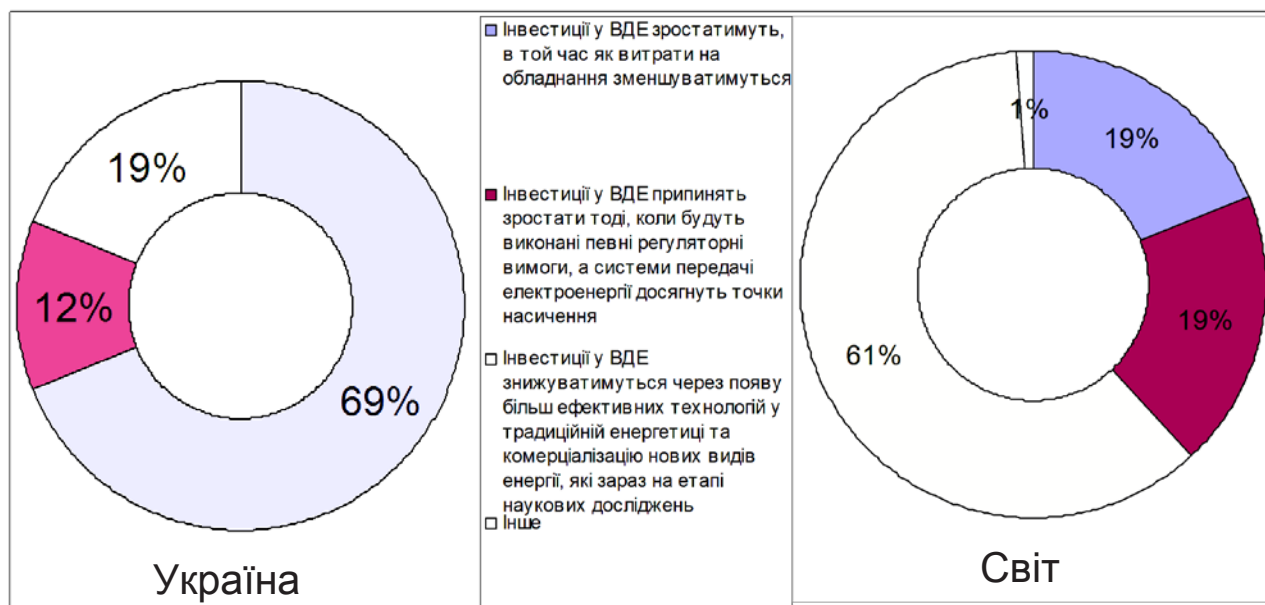


Рис. 3. Прогнозна оцінка розвитку інвестицій у ВДЕ в Україні та світі  
(побудовано автором на основі [4; 7])

тику, вочевидь, пояснюється об'єктивно різною ситуацією у розвинутих країнах, де компанії сектору активно вкладають у дослідження і розвиток технологій, та в Україні, яка в основному імпортує вже існуючі технології.

На думку фахівця Ю. Березовської, керуючого директора IBCentre (Innovative Business Centre – дослідницька і консалтингова організація, яка фокусується на темі розвитку проєктів бізнес-інновацій на основі чистих технологій, у сфері «зеленого» бізнесу, відновлюваної енергетики та енергоефективності, проєктах «зеленого» маркетингу на ринках Східної Європи та СНД), «різниця в результатах дослідження українського енергетичного ринку та міжнародного аналогу такого дослідження багато в чому пояснюється тим, що європейські ринки вже наближаються до свого насичення і державні програми країн Євросоюзу зменшують підтримку індустрії відновлювальної енергетики» [8]. Але, як очікується, наявні перспективні точки концентрації зусиль на ринках СНД взагалі та в Україні зокрема.

Результати опрацювання значної кількості наукових джерел (як вітчизняних, так і зарубіжних) [9, с. 32; 4; 10–12] дозволяють зробити висновок про низький рівень імплементації комерційних проєктів з відновлюваної енергетики в Україні. Аналізуючи досвід Федеративної Республіки Німеччини, очевидно, що потенційні устремління цієї держави щодо реалізації комерційних проєктів в рамках федеральної програми «Експортна ініціатива відновлюваних джерел енергії» (Exportinitiative Erneuerbare Energien) в першу чергу стосуються ступеню розвиненості наступних складових:

- доступні виробничі потужності;
- обмеження внутрішнього ринку сьогодні;

- рентабельність експортного ринку завтра;
- обмежена або нерозвинута конкуренція на експортному ринку;

- знання про конкурентоспроможність продукції компанії на експортному ринку.

За оцінками, потреби України в інвестиціях у забезпечення енергоефективності становлять від 1 до 5 млрд. дол. США на рік впродовж наступних п'яти років. Така незвичайно велика сума обумовлена збігом низки несприятливих обставин на зразок значного підвищення цін на енергоносії, яке мало місце протягом останніх чотирьох років (і особливо різкого збільшення набули на початку 2015 р.), надзвичайно великий строк служби активів і можливість зменшити викиди парникових газів за досить низького рівня витрат. Структура потреб в інвестиціях у забезпечення енергоефективності є дуже різною: від металургійних комбінатів, які потребують більше 1 млрд. дол. на реалізацію проєктів, до будівель, де існує необхідність здійснення досить дешевої модернізації теплоізоляції й заміни вікон та дверей. Проєкт, що пропонується, покликаний профінансувати незначну частку цих потреб у розмірі 199,5 млн. дол. через високодохідні проєкти, які допоможуть відновити баланс споживання енергії, стимулювати зростання економіки та створення робочих місць. Додаткова участь у фінансуванні у формі грантів, як очікується, стане можливою в рамках проєкту «зелених інвестицій», розробка якого триває.

Для заохочення підприємців до участі у впровадженні проєктів сталого енергетичного розвитку, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) розпочав здійснення Програми фінансування альтернативної енергетики в Україні (USELF). З метою підтримки проєктів,



що є складними не тільки з точки зору фінансування, але й реалізації, USELF не лише забезпечує кредитування на індивідуальних умовах, але й надає допомогу технічних консультантів для підприємців та місцевих органів влади, таким чином формуючи мережу ініціативних учасників, які будуть займатись розробкою і реалізацією проектів.

Програма USELF є частиною ініціативи ЄБРР у сфері сталої енергетики (SEI), спрямованої на розв'язання проблем зміни клімату та підвищення енергетичної ефективності. До теперішнього часу ЄБРР інвестував 4,7 млрд. євро в рамках SEI шляхом впровадження 269 проектів загальною вартістю 23,5 млрд. євро у 27 країнах. Загальне зниження викидів парникових газів унаслідок впровадження цих проектів оцінюється на 27 млн. тонн за рік [12]. Що стосується безпосередньо Програми фінансування альтернативної енергетики в Україні (USELF), то вона є інвестиційною програмою в обсязі до 50 млн. євро, що здійснюється Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР) для сприяння реалізації проектів з використання відновлюваних джерел енергії в Україні [13].

**Висновки.** Кредитування з метою підвищення рівня освоєння і використання ВДЕ (як у промисловому секторі, так і на рівні домогосподарств) має стати більш доступним та вигідним з економічної точки зору. Суспільство виявляє все більше занепокоєння складністю впровадження енергозберігаючих технологій, а частина провідних або новостворених підприємств вже активізують зусилля в напрямі сталого та відповідального управління станом довкілля в процесі діяльності. Вони визнають, що такий підхід є основою міцного та зростаючого ведення бізнесу. Разом з тим, з огляду на нестачу власних ресурсів, ключову роль у фінансуванні програм і заходів щодо підвищення енергоефективності відіграють міжнародні фінансово-кредитні установи та організації.

Разом з тим, оцінка обсягів та динаміки кредитування ЄБРР заходів з енергоефективності та впровадження проектів з використанням ВДЕ в Україні дозволяє зробити висновок про те, що сьогодні ще триває процес розробки заходів щодо заохочення досліджуваних процесів, в той час як набувають поширення додаткові фінансові стимули для розвитку галузі шляхом підвищення економічної привабливості відповідних інвестицій або зниження експлуатаційних витрат. Аналіз реалізованих проектів та тих, що знаходяться на стадії розробки, формує уявлення комплексності програм, які поєднують інтереси державних установ, населення та підприємницьких структур, і виконують функцію розподілу доходів з ура-

хуванням рівня ефективності використання енергетичних ресурсів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Renewables Re-energized: Green Energy Investments (United Nations Environmental Program) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fs-unep-centre.org>.
2. Schlaglichter der Wirtschaftspolitik: Monatsbericht / Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi). – Berlin, September 2007. – 80 S.
3. Грицюк І.Т. Інноваційний розвиток інфраструктури енергетичної галузі та перспективи українського ринку послуг з енергозбереження / Т.І. Грицюк, Л.В. Ткаченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 81–86.
4. Енергетичний сектор України. Дослідження на основі опитування учасників галузевого ринку (січень 2013 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.kpmg.com/UA/uk/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG\\_Energy\\_Survey\\_11012013.pdf](http://www.kpmg.com/UA/uk/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/KPMG_Energy_Survey_11012013.pdf).
5. Назарчук Л.М. Модернизация рынка возобновляемых источников энергии / Л.М. Назарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 84–93.
6. Харічков С. Екологічно чисте виробництво і інституційні передумови, шляхи та механізми їх активізації в Україні / С. Харічков, Н. Андреева // Економіст. – 2010. – № 10. – С. 25–29.
7. Annual Report. Financial sector. European Bank for Reconstruction and Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/pages/research/publications/flagships/annual.shtml>.
8. Доля возобновляемых источников в энергобалансе Украины превысит 20% до 2040г. (исследование KPMG и IBCentre) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rencentre.com/news-and-insights/renewables/8147>.
9. Дероган Д.В. Перспективи використання енергії та палива в Україні з нетрадиційних та відновлюваних джерел / Д. Дероган, А. Щокін // Новітні технології в сфері нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. – К.: АТ «Укренергозбереження», 1999. – № 2. – С. 30–38.
10. Коробко Б. Потенціал відновлюваних джерел енергії в зоні відчуження (Бюлетень екологічного стану зони відчуження і зони безумовного (обов'язкового) відселення) / [Б. Коробко, Г. Лобач, В. Токаревський, В. Холоша. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chemobyl-portal.org.ua/node/49>.
11. Continual monitoring of buildings' performance. Campaign Website (accessed in February, 2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.display-campaign.org/example830>.
12. Securing sustainable energy in transition economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/russian/pages/research/publications/brochures/securing.shtml>.
13. Інвестиції у відновлювані джерела енергії – крок у майбутнє! [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uself.com.ua/index.php?L=2>.

УДК 338.242.4.025.2

Дугієнко Н.О.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки й економічної теорії  
Запорізького національного університету

Симоненко О.О.  
студент економічного факультету  
Запорізького національного університету

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ АПК УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

### COMPETITIVENESS OF AGRIBUSINESS IN UKRAINE IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні тенденції та чинники розвитку аграрного сектора економіки України, розглянуто сучасний стан та поточні проблеми розвитку аграрної сфери в Україні. Проаналізовано рівень конкурентоспроможності вітчизняних підприємств АПК на світових ринках та надано пропозиції щодо посилення конкурентних позицій вітчизняних підприємств на світових ринках агропродовольчої продукції.

**Ключові слова:** аграрний сектор, експортний потенціал, євроінтеграція, АПК, конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, аграрний сектор України.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные тенденции и факторы развития аграрного сектора экономики Украины, рассмотрены современное состояние и текущие проблемы развития аграрной сферы в Украине. Проанализирован уровень конкурентоспособности отечественных предприятий АПК на мировых рынках и даны предложения по усилению конкурентных позиций отечественных предприятий на мировых рынках агропродовольственной продукции.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, экспортный потенциал, евроинтеграция, АПК, конкурентоспособность сельскохозяйственной продукции, аграрный сектор Украины.

#### ANNOTATION

This article explores the main trends and factors of the agricultural sector of Ukraine, the present state and the current problems of agrarian sphere in Ukraine. The level of competitiveness of domestic agricultural enterprises in world markets is analyzed and suggestions for strengthening the competitive position of domestic companies in global markets of agri-food products are provided.

**Keywords:** agricultural sector, export potential, European integration, agribusiness, competitiveness of agricultural production, agrarian sector of Ukraine.

**Постановка проблеми.** Україна як аграрна країна, що сформувалася під впливом традицій землеробства, характеризується сприятливими природними умовами для розвитку сільського господарства і має великий споживчий ринок продуктів харчування. Потужний, з розвинутою структурою агропромисловий комплекс формувався в Україні століттями. Сьогодні АПК є одним із найбільших і найважливіших секторів економіки України, адже саме тут формується основна частина продовольчих ресурсів та майже три чверті роздрібного товарообігу. Крім того, що агропромислові підприємства роблять значний внесок у розвиток галузі і економіки країни в цілому, агропромисловий сек-

тор України є також одним із найважливіших елементів економічних систем більшості країн світу з ринковою економікою. Він розвивається в умовах високої енергетичної забезпеченості, застосування широкого спектра агротехнічних прийомів, екологізації на основі використання сучасних енерго- та природозберігаючих технологій, методів і способів меліорації та хімізації. Проте актуальною залишається проблема підвищення конкурентоспроможності національного сільськогосподарського товаровиробника, оскільки сьогодні без розвинутого аграрного сектора неможливі європейська і євроатлантична інтеграція України. Варто також зазначити, що в умовах реалізації державного курсу на імпортозаміщення, не викликає жодних сумнівів важливість розвитку агропромислового комплексу, оскільки на сучасному етапі експортний потенціал даної галузі є досить потужним, і тому розширення перспектив розвитку даної сфери є одним із пріоритетних завдань державної політики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Завдання та перспективи агропромислового комплексу в умовах євроінтеграції досліджувалися у працях багатьох науковців, зокрема В. Андрійчука [1], О. Бородіної [2], Ю. Губені, Т. Зінчук [3], Т. Осташко, В. Юрчишина [4], а також В. Бураківського [5], А. Філіпенка та ін. Аналіз результатів останніх досліджень підтверджує доцільність продовження вивчення впливу євроінтеграційних процесів на розвиток вітчизняного аграрного сектора.

Метою статті є дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку АПК у контексті реалізації євроінтеграційного курсу і визначення перспектив цієї галузі.

**Виклад основного матеріалу.** Активні глобалізаційні та інтеграційні процеси призводять до того, що національні економіки країн світу прагнуть функціонувати у світогосподарській системі, використовуючи усі можливі переваги і нейтралізуючи негативні сторони. Реалії сьогодення диктують необхідність встановлення тісних взаємовигідних зв'язків України

з іншими державами, активного включення у процеси міжнародної економічної інтеграції і глобалізації, проведення такої міжнародної та внутрішньої політики, яка дозволить уникнути або зменшити рівень негативного впливу глобалізаційних процесів на національну економіку країни.

Зауважимо, що в таких умовах однією із найбільш перспективних сфер економіки України вважається агропромисловий комплекс. Україна має значні можливості для розвитку аграрного сектора та перетворення його у високоефективну сферу економіки. Сприятливі ґрунтово-кліматичні передумови, родючі землі сприяють подальшому його розвитку, отриманню врожаїв сільськогосподарських культур в обсягах, достатніх для забезпечення внутрішніх потреб і формування експортного потенціалу. Аграрний сектор виробляє 18% ВВП України, створює 16% валової доданої вартості, у ньому зайнято майже 25% загальної чисельності працюючих у державі. Найбільшу питому вагу вітчизняної аграрної продукції виробляють дрібні селянські домогосподарства.

Протягом останніх років виробництво продукції АПК зростає (табл. 1), зокрема, внаслідок підвищення попиту на сільськогосподарську продукцію. Варто відзначити, що тенденція до зростання обсягів виробництва в аграрному секторі дещо уповільнилася в останні два роки. Це можна пояснити не лише внутрішніми чинниками (зменшення державних витрат, високі ціни на енергоносії, несприятливі погодні умови, високий рівень імпорту), але і зовнішніми чинниками.

Таблиця 1  
Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва, % до попереднього року

Рік	Продукція сільськогосподарства	з неї	
		продукція рослинництва	продукція тваринництва
2008	117,1	128,6	98,7
2009	98,2	95,3	104,2
2010	98,5	95,9	103,4
2011	119,9	130,4	101,3
2012	95,5	91,9	103,9
2013	113,3	117,9	104,0

Джерело: складено авторами за [6]

Зростання динаміки зовнішньої торгівлі АПК України дає змогу говорити про посилення ролі євроінтеграції, а тому варто проаналізувати перспективи такого вектора зовнішньоекономічного розвитку. У таблиці 2 представлено результати SWOT-аналізу наслідків реалізації євроінтеграційного курсу для АПК [7].

Отже, на сучасному етапі серед умов економічного розвитку виділяють лібералізацію торгівлі сільськогосподарськими товарами, орієнтацію на зовнішні ринки, а також підвищену увагу до якості продукції. Тому в контексті

міжнародної інтеграції питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників аграрної продукції набуває дедалі більшої актуальності.

Таблиця 2  
SWOT-аналіз наслідків реалізації євроінтеграційного курсу для АПК

Переваги	Недоліки
- реформування аграрного сектора економіки; - приплив інвестицій; – прийняття підвищених вимог до якості продукції та сировини.	- зменшення надходжень митних платежів до бюджету; - більш жорстокі вимоги до якості українського зерна; - витрати на підвищення якості агропродовольчої продукції.
Можливості	Загрози
- потенційне розширення ринків збуту агропродовольчої продукції; - можливості швидкого виходу на зовнішні ринки в разі зміни кон'юнктури внутрішнього ринку; - поглиблення структурних реформ.	- посилення конкуренції; - загострення проблем аграрного сектора та серія банкрутств неефективних підприємств, зростання рівня безробіття.

Варто зазначити, що конкурентоспроможність – один із важливих чинників, що забезпечує сталий розвиток як окремих галузей, так і будь-якого підприємства. Конкурентоспроможність агропромислового сектора розглядається як дуже широке поняття, що характеризує його здатність конкурувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Так, О.В. Копистко зазначає, що конкурентоспроможність сільськогосподарського виробництва характеризує його здатність конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і вимірюється ступенем присутності вітчизняної продукції на них [8, с. 61]. Л.В. Прокіпєць зазначає, що конкурентоспроможність вітчизняного сільськогосподарського підприємства визначається такими параметрами: здатність ефективно функціонувати на внутрішньому і зовнішньому ринках; спроможність продукції даного підприємства конкурувати на ринку з аналогічною продукцією; отримання підприємством конкурентних переваг на основі продукції відповідної якості [9, с. 115]. Ю.В. Сусіденко важливою умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємств розглядає ефективне використання ресурсів, залучення кваліфікаційного персоналу, досягнень сучасного менеджменту, інноваційних, фінансових та інформаційних можливостей підприємства, що в сукупності являють собою його потенціал, який, у свою чергу, також має бути конкурентоспроможним [10].

Сьогодні конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників в Україні експерти оцінюють вкрай низько. Маючи цінні ресурси, ми не зуміли зберегти та збільшити



свої конкурентні переваги. Україна має значно нижчий рейтинг за індексом глобальної конкурентоспроможності порівняно з країнами ЄС [11]. За останній рік вона втратила 11 позицій, з 73 до 84, отримавши показник 4,05 бали зі 7 можливих. Про низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції на європейському продовольчому ринку свідчать низька ефективність цієї галузі порівняно з іншими країнами та невідповідність структури українського експорту попиту країн ЄС на сільськогосподарську продукцію. Можна виділити певні групи сільськогосподарської продукції за рівнем її конкурентоспроможності (рис. 1).

Значний потенціал вітчизняні товаровиробники сільськогосподарської продукції не можуть реалізувати через низку проблем. Серед чинників, що перешкоджають зміцненню конкурентоспроможності, можна виділити такі, як:

- низький рівень розвитку вітчизняної фінансово-кредитної системи;
- нерозвиненість інфраструктури АПК;
- недостатня гармонізація українських стандартів якості з міжнародними;
- недостатність державного цільового фінансування науково-прикладних розробок.

Як уже зазначалося, в умовах євроінтеграції України до аграрного бізнесу значна увага надається проблемам якості товарів та послуг, що є вирішальним критерієм конкурентоспроможності. Експорт продовольства низької якості може призвести до втрат на експортних ринках. Експортоорієнтовані галузі повинні мати достатній рівень наукового забезпечення. Саме тому серед основних шляхів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств науковці і практики виділяють:

- використання найсучасніших техніки і технологій;
- вхідний контроль якості сировини, матеріалів і комплектуючих;
- поліпшення стандартизації;
- використання маркетингових інструментів при виведенні на ринок товарів;
- інтеграційні зв'язки та технологічні інновації.

Також, з урахуванням існуючих проблем, видається доцільною реалізація заходів за такими основними напрямками, як: гармонізація вітчизняних стандартів на сільськогосподарську продукцію згідно зі стандартами ЄС;

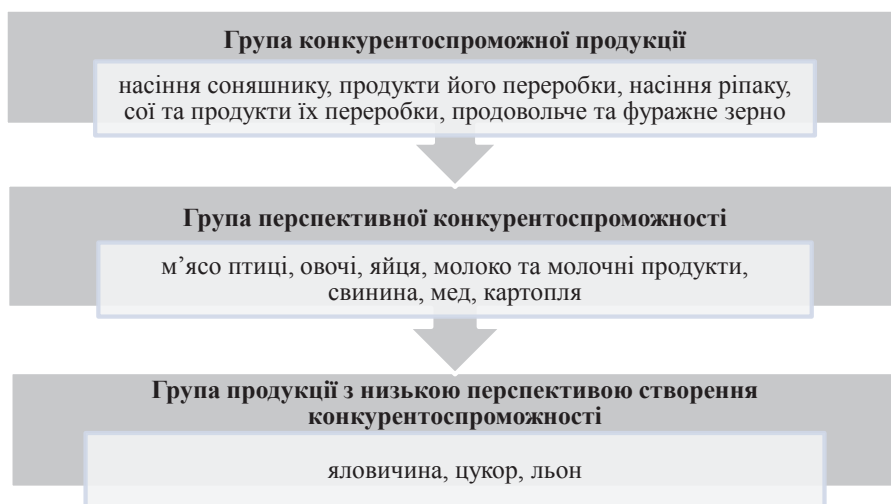


Рис. 1. Групи сільськогосподарської продукції за рівнем її конкурентоспроможності

Джерело: складено авторами за [12, с. 32]

налагодження сучасної інфраструктури аграрного ринку; посилення кооперації господарств населення виробників сільськогосподарської продукції; налагодження співпраці між виробниками сільськогосподарської продукції та дослідними установами.

**Висновки.** Таким чином, аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку АПК дають змогу стверджувати про наявність в аграрному секторі низки проблем, які перешкоджають підвищенню рівня конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Але все ж для України аграрний сектор залишається пріоритетним і перспективним. Розвиток вітчизняного агропромислового комплексу залежить як від внутрішніх, так і від зовнішніх чинників, і в умовах посилення глобалізації, роль останніх – зростає. Тож для АПК європейський вектор розвитку – це шлях модернізації виробництва, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності та покращення рівня економічного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Поїзд уже пішов? Глобалізація й Україна: надії та страхи / В. Андрійчук // Політика і час. – 2012. – № 8. – С. 16-25.
2. Бородіна О.М. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції: [моногр.] / О.М. Бородіна. – Ужгород: ІВА, 2008. – С. 109-119.
3. Зінчук Т.О. Євроінтеграційна перспектива аграрного сектора економіки України: теорія, методологія, практика: дис. ... д-ра ек. наук: 08.00.03: [Електронний ресурс] / Т.О. Зінчук. – К., 2009. – Режим доступу: <http://www.dlib.com.ua>.
4. Юрчишин В.В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох: історико-соціально-економічні нариси / В.В. Юрчишин / НАН України; Інститут економіки та прогнозування. – К.: Наукова думка, 2010. – 367 с.
5. Бураківський І. Членство України в СОТ: інституційні та економічні ефекти / І. Бураковський, В. Мовчан, К. Кравчук,



- О. Кузяків, І. Федець та ін. // Попередні результати дослідження. – К.: Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – 26 листопада 2012.
6. Сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Дубенська О. АПК-2013: рекордсмен без призів / О. Дубенська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://realeconomy.com.ua/publication/22/59332.html>.
8. Копистко О.В. Теоретичні основи конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції / О.В. Копистко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 61-63.
9. Прокопець Л.В. Складові підвищення конкурентоспроможності сільсько-господарських підприємств: ЧНУ ім. Федьковича / Л.В. Прокопець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/znpn/2011\\_7/37SPK.pdf](http://www.nbuuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/37SPK.pdf).
10. Сусіденко Ю.В. теоретичні основи та чинники конкурентоспроможності АПК України / Ю.В. Сусіденко // ефективна економіка. – 2011. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=798>.
11. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-r](http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-r).
12. Супіханов Б.К. Про підвищення конкурентоздатності аграрного виробництва в сучасних умовах / Б.К. Супіханов // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 32.

УДК 339.92

Січко С.М.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки та управління персоналом  
Миколаївського національного університету  
імені В.О. Сухомлинського

## ВПЛИВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

### INFLUENCE OF TRANSNATIONAL CAPITAL ON THE GLOBAL ECONOMY

#### АНОТАЦІЯ

Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується процесами фінансової глобалізації, яка пов'язана з діяльністю транснаціональних корпорацій. У статті проаналізовано динаміку, структуру та ключові індикатори прямого іноземного інвестування та міжнародного виробництва таких корпорацій. Проаналізовано активність транснаціонального капіталу та визначено вплив транснаціональних корпорацій на світову економіку.

**Ключові слова:** транснаціональний капітал, світова економіка, ТНК, прямі іноземні інвестиції, фінансова глобалізація.

#### АННОТАЦИЯ

Современные тенденции развития мировой экономики характеризуются процессами финансовой глобализации, которая связана с деятельностью транснациональных корпораций. В статье проанализирована динамика, структура и ключевые индикаторы прямого иностранного инвестирования и международного производства таких корпораций. Проанализирована активность транснационального капитала и определено влияние транснациональных корпораций на мировую экономику.

**Ключевые слова:** транснациональный капитал, мировая экономика, ТНК, прямые иностранные инвестиции, финансовая глобализация.

#### ANNOTATION

Modern stage of world economy development is characterized by processes of financial globalization, which is connected with the activity of transnational corporations. The article analyzes dynamics, structure and key indicators of foreign direct investment (FDI) and international production of TNC. The activity of transnational capital was analyzed and the influence of TNC on the world economy was determined.

**Keywords:** transnational capital, world economy, TNC, FDI, financial globalization.

**Постановка проблеми.** Однією з головних характеристик сучасного етапу розвитку глобалізації є поява та стрімкий розвиток транснаціонального сектору в структурі світової економіки. Процеси фінансової глобалізації, інтеграція країн у світову фінансову систему – незворотні, а ефект функціонування світової економіки під впливом транснаціональних корпорацій (ТНК) постійно росте. Глобальний капітал на основі інтенсифікації виробничої та інвестиційної діяльності, що супроводжується об'єднанням окремих економічних суб'єктів у єдине ціле, відіграє провідну роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності.

Використовуючи свої фінансові та виробничі потужності, ТНК мають всі можливості безпосередньо впливати на економіку країн та диктувати умови конкурентам, уряду та створювати власні стандарти в економічній та соціальній

сферах. Вищенаведене свідчить про актуальність дослідження впливу транснаціонального капіталу на розвиток світової економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню діяльності ТНК присвячено чимало робіт як у закордонній, так і у вітчизняній літературі. Зокрема це праці Дж. Бейлі, Дж. Даннінга, С. Хаймера, Г. Давтяна, А. Ковальової, Д. Лук'яненко, Ю. Макогона, О. Рогач, В. Рокоча.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на глибоке дослідження впливу транснаціонального капіталу на світову економіку, залишається невирішеним ряд проблем, серед яких регулювання діяльності транснаціональних корпорацій, що вимагає більш глибокого наукового дослідження.

**Метою статті** є дослідження впливу транснаціонального капіталу на світову економіку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансова глобалізація, інтеграція країн у світову фінансову систему, суттєвих змін зазнала з 1970 р., та найвагоміші зміни спостерігались з 1990 р. Наприклад, у 1970 р. ТНК в світі налічувалося 7 300, на початку 90-х рр. їх кількість досягла 37 000. За останні двадцять років кількість ТНК зросла в 2,8 рази, а число їх закордонних філій – у 4,5 рази. У 2012 р., за даними ЮНКТАД, у світі налічувалося 82 000 ТНК, причому дохід від реалізації їх іноземних підприємств досяг 30 трлн дол. США, у 2013 р. цей показник сягнув 34,508 трлн дол. США [6].

За оцінками UNCTAD (Конференція ООН з торгівлі та розвитку – ЮНКТАД), сумарна додана вартість усіх ТНК у 2013 р. складала 7,492 трлн дол. США, що відповідає приблизно чверті світового валового продукту. У 2013 р. на закордонні філії припадало більше однієї десятої глобального ВВП та третина світового експорту. З 26,313 трлн дол. США сумарних об'ємів прямих іноземних інвестицій у 2013 р. близько 70% знаходиться під контролем ТНК.

При цьому найбільше ТНК у таких розвинених країнах: в 2013 р. в США (26,4%), Китай (14,6%), Японія (13,6%), Франція (6,4%), Німеччина (6,4%) і Великобританія (5,4%) та 27,2% ТНК розташовані в інших країнах світу [6].

Результатом процесу глобалізації є розширення і поглиблення діяльності ТНК. Із 1970 р. сукупні активи іноземних філій зросли більш ніж у 18 разів та в 2013 р. дорівнювали 96,625 трлн дол. США. На філії припадало більше ніж 7,7 млрд дол. США виробництва доданої вартості, що відповідає 2,3% приросту глобального ВВП. У 2013 р. близько 70,7 млн осіб працювало в філіальній мережі ТНК, що в 3,3 рази більше ніж у 1990 р. [6].

У 2013 р. спостерігалось подальше розширення міжнародного виробництва, яке зросло на 9% за обсягом продажів, на 8% за обсягом активів, на 6% за доданою вартістю, на 5% за обсягом зайнятості та на 3% за обсягом експорту (табл. 1).

Таблиця 1  
**Динаміка основних показників прямих іноземних інвестицій (ППІ) та міжнародного виробництва у 2011-2013 рр.**

Показники	Роки		
	2011	2012	2013
Приток ППІ, млрд дол. США	1 700	1 330	1 452
Відтік ППІ, млрд дол. США	1 712	1 347	1 411
Весь обсяг ввезених ППІ, млрд дол. США	21 117	23 304	25 464
Весь обсяг вивезених ППІ, млрд дол. США	21 913	23 916	26 313
Трансграничні злиття та поглинання, млрд дол. США	556	332	349
Обсяг продажів закордонних філій, млрд дол. США	28 516	31 532	34 508
Додана вартість закордонних філій, млрд дол. США	6 262	7 089	7 492
Сукупні активи закордонних філій, млрд дол. США	83 754	89 568	96 625
Експорт закордонних філій, млрд дол. США	7 463	7 532	7 721
Зайнятість закордонних філій, тис. осіб	63 416	67 155	70 726

Джерело: [6]

Процесу глобалізації значно сприяє глобальне виробництво та інвестиційні рішення ТНК. Розмір транснаціоналізації виробництва та капіталу може бути оцінений за динамікою ППІ та індексом транснаціоналізації.

Для оцінки рівня транснаціоналізації виробництва і капіталу проаналізовано динаміку прямих іноземних інвестицій та індекс транснаціоналізації.

У 2012 р. середній рівень транснаціоналізації 100 нефінансових ТНК складав 61,1% (табл. 2).

Американський та японський індекси транснаціоналізації нижчі за середній рівень, оскільки вони орієнтовані в основному на вну-

трішні ринки, на яких сконцентрована найбільша частина активів, людських ресурсів та продажів.

Індекс транснаціоналізації країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою значно нижчий та складає близько 37,9%. Індекси транснаціоналізації свідчать про розподіл ТНК в країнах, що розвиваються, зокрема в Аргентині (74,4%), Індії (70,8%) і Малайзії (60,6%). В Росії була виділена лише одна компанія «Вимпелком», хоча в 2011 р. ЮНКТАД виділив 8 компаній, яким був присвоєний статус ТНК [4].

В цілому розвиток філіальних мереж ТНК напряму пов'язаний з інтересами власника фінансового капіталу, основна мета якого полягає в отриманні високих доходів, тому тенденція спрямування глобальних інвестицій у промисловість з високою трудовою ефективністю, з технічно-обладнаним виробництвом з високим рівнем організації та управління, з меншими витратами виробництва є економічно обґрунтованим. Отже, держава-реципієнт отримує фінансові впливання через прямі іноземні інвестиції, спостерігається прискорення залучення новітніх технологічних досягнень, управлінського досвіду, державний бюджет отримує доходи через стягнення податків із суб'єктів господарювання. Проте можуть виникати й труднощі на шляху ефективного розвитку компаній. Наприклад, представників сторони, що приймає, можуть не допустити до участі в проведенні дослідних робіт, можливе встановлення жорсткого тотального контролю з боку ТНК над усіма сторонами діяльності структурної одиниці компанії, яка діє на національному ринку. Також ТНК можуть монопольно диктувати ціни у країнах, що приймають.

Володіючи значним запасом капіталу, материнській компанії доцільно його розміщувати в різних країнах, така географічна різновекторність дає можливість зменшувати ризики, які виникають під час діяльності. ТНК менш вразливий до процесів незбалансованого світового розвитку та кризових явищ економік, оскільки при зниженні ділової активності в певній країні ТНК спирається на підтримку своїх філій у державах, які не охоплені кризою [4].

Потік міжнародного фінансового капіталу в національні економіки здійснюється здебільшого у формі прямих іноземних інвестицій, які, незважаючи на циклічні коливання впродовж 2012-2014 рр., постійно зростали (табл. 3).

Глобальний потік прямих іноземних інвестицій у світовій економіці зріс на 6,2% у 2014 р. порівняно з 2013 р.: від 1,263 до 1,341 млрд дол. США. За прогнозами, якщо макроекономічні умови в середньостроковій перспективі будуть покращені, інвестиції ТНК можуть досягнути 1,8 млрд дол. США у 2015 р. [5]. Найбільшими у світі інвесторами в 2014 р. вперше стали країни Азії, що розвиваються – вони інвестували 440 млрд дол. США, потім – розвинені країни,

Таблиця 2

## Рівень транснаціоналізації країн у 2012 р.

	Кількість ТНК	Активи, млрд дол. США		Продажі, млрд дол. США		Кількість зайнятих, млн осіб		Індекс транс націоналіза- ції, %
		Закордонні	Всього	Закордонні	Всього	Закордонні	Всього	
Всього з TOP-100, зокрема:	100	7 698,3	12 841,5	5 662,0	8 726,9	9,845	16,875	61,1
США	22	1 731,7	3 295,2	1 322,2	2 441,0	2,644	5,224	52,4
Великобри- танія	14	1 331,9	1 620,8	972,3	1 348,2	1,042	1,544	73,9
Японія	8	678,7	1 183,7	511,5	976,1	0,508	1,078	52,3
Франція	14	1 002,3	1 699,0	648,3	969,5	1,355	2,192	62,6
Німеччина	10	871,7	1 557,4	808,0	1 096,8	1,290	2,261	62,2
Італія	3	349,5	521,0	250,4	380,6	0,241	0,366	66,3
Швейцарія	5	378,3	465,6	267,8	274,6	0,622	0,738	87,7
Бельгія	1	115,9	122,6	36,0	37,8	0,11	0,118	92,8
Люксембург	1	112,2	114,6	84,0	84,2	0,185	0,244	91,1
Росія	1	33,3	55,4	14,0	23,1	0,034	0,058	59,6
Бразилія	1	45,7	131,5	38,3	47,7	0,016	0,085	44,5
Китай	2	263,1	741,2	182,2	245,0	1,056	1,81	56,1
Швеція	3	126,0	172,5	72,1	85,0	0,121	0,163	77,4

Джерело: [4]

особливо США – 337 млрд дол. США, а далі – країни ЄС – 250 млрд дол. США.

Таблиця 3

## Динаміка потоків прямих іноземних інвестицій у 2012-2014 рр., млрд дол. США

Країни/регіон	Роки			Темпи приросту 2013-2014 роки, %
	2012	2013	2014	
Світ	1 280	1 263	1 341	6,2
Розвинені кра- їни, зокрема:	875	797	792	-0,7
ЄС	321	248	250	0,6
США	311	328	337	2,6
Японія	123	136	114	-16,3
Країни, що розвиваються, зокрема:	351	374	486	30,0
Африка	12	14	11	-20,6
Країни Латин- ська Америка та Карибського басейну	44	31	35	14,3
Країни Азії	294	329	440	33,9
Країни з перехід- ною економікою	54	91	63	-31,1

Джерело: [5]

Зростання інвестиційної активності в 2014 р. не знижує високу ризикованість прямого іноземного інвестування, зокрема структурні дефекти глобальної фінансової системи, уповільнення економічного зростання в ЄС та існування політичних ризиків в регіонах можуть значно вплинути на прийняття рішення про інвестування. В структурі світових інвестиційних потоків у 2014 р. найбільша частка належала країнам, що розвиваються, – 36% (486 млрд дол. США). Серед країн, що розвиваються, до основних при-

ймаючих країн належать країни Східної Азії – 70,7% та Південно-Східної Азії – 18% всіх інвестиційних потоків до країн Азії та 7,2% припадає на країни Латинської Америки та Карибського басейну. У Східній Азії інвестиції ТНК в Гонконзі (Китай) досягнули історичного максимуму – 150 млрд дол. США, що робить економіку Гонконгу другим інвестором у світі, поступаючись США. Таке зростання спостерігалось здебільшого за рахунок транскордонних злиттів та поглинань і діяльності ТНК, таких як купівля Cheung Kong Holdings Envestraa (Австралія) за 2,4 млрд дол. США та придбання НКТ Group Holdings CSL New World Mobility (Австралія) за 1,8 млрд дол. США. Водночас інвестиції китайських ТНК зростали швидше, ніж приплив інвестицій у країну, досягнувши нового максимуму в розмірі 116 млрд дол. США. В результаті частка між припливом і відтоком змінилася з 11:1 у 2004 р. до майже 1:1 у 2014 р. У Південно-Східній Азії зростання було в основному результатом різкого відтоку інвестицій з Сінгапуру в 41 млрд дол. США у 2014 р. в результаті угод, таких як Temasek Holdings, які придбали 25% акцій AS Уотсон (Гонконг, Китай) за 5,6 млрд дол. США [5].

ТНК з країн Латинської Америки та Карибського басейну (за винятком офшорних фінансових центрів) збільшили інвестиції до США на 14%, або 35 млрд дол. США у 2014 р. Це зростання було обумовлене діяльністю чилійських ТНК, які збільшили інвестиційні потоки на 51%, тобто до 13 млрд дол. США за рахунок зростання внутрішньофірмових позик; бразильських ТНК, які продовжували отримувати виплати кредитів або брати кредити від своїх зарубіжних філій, що призвело до негативного відтоку ПІІ [5].

Дані переконливо свідчать, що нефінансові ТНК світу є основними елементами усього



транснаціонального сектору світової економіки. При цьому в кількісному відношенні вони складають 0,1% від усіх ТНК світу. Саме тому аналіз їх діяльності дає чітке уявлення про процеси, що відбуваються, і тенденції, що виникають, в транснаціональному секторі світової економіки.

Провідні позиції у списку 100-а найбільших нефінансових ТНК світу посідають американські корпорації, а серед них перше місце в цьому рейтингу належить Wall Mart Stores, продажі якої в 2014 р. зросли на 1,5% до 476,39 трлн дол. США. На другому місці знаходиться американська нафтова корпорація Exxon Mobil, чистий прибуток якої впав до 32,6 млрд дол. США. Третє місце в списку належить американській нафтовій корпорації Chevron, прибуток якої склав 19,5 млрд дол. США, тобто зріс на 31,4% [1].

Головною характеристикою сучасної світової економіки є виникнення і активний розвиток самостійного транснаціонального сектору. Економічна потужність ТНК значно перевищує можливості невеликих і середніх країн. Тому сучасну ситуацію у світовій економіці можна охарактеризувати як еру двовладдя та боротьби за економічну владу між країнами та ТНК, яка стане визначальним чинником розвитку глобальних процесів у світовій економіці. ТНК відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації, бо, по-перше, їхня діяльність та їхні потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, а отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їх частку припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій; по-третє, на сучасному етапі розвитку світової економіки вони можуть планувати, організовувати й контролювати транскордонну діяльність; по-четверте, вони здатні повною мірою скористатися перевагами використання інновацій і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; по-п'яте, на відміну від багатьох інших суб'єктів світової економіки, ТНК є активним учасником процесів глобалізації. Вищевикладене дає вагомі підстави вважати, що трансна-

ціональний бізнес є самостійною підсистемою і найважливішим каталізатором процесів трансформації та глобалізації світової економіки [2, с. 523; 3, с. 278].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Вищевикладене дозволяє стверджувати, що у світі роль ТНК посилюється і, навпаки, слабшає роль національних економік, що призводить до протиріччя інтересів. Таке протиріччя може негативно впливати на економічний стан держави. Саме тому виникає необхідність регулювання діяльності ТНК. Отже, з'явившись як результат глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його в цілях максимізації власних економічних інтересів. У зв'язку з тим, що сучасний процес транснаціоналізації набув багатьох нових рис, істотно впливає не тільки на світову економіку, а також на економіку країни, у якій знаходиться корпорація. У перспективи подальшого дослідження входить аналіз впливу діяльності ТНК на національну економіку та рекомендацій щодо регулювання їх діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дані про найбільші корпорації світу [Електронний ресурс] / Fortune 500. – Режим доступу: [http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2014/full\\_list/](http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/2014/full_list/).
2. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
3. Рокоча В.В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб. / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
4. Ghemawat, P., Pisani, N. Are Multinationals Becoming Less Global? [online] Available at: <<http://blogs.hbr.org/2013/10/are-multinationals-becoming-less-global/>>.
5. Global investment trends monitor, 2015. UNCTAD, NY and Geneva, 19, p. 8.
6. World Investment Report 2014: Global Value Chains: Investment and Trade for Development, 2014. UNCTAD, NY and Geneva. p. 264.

УДК 336

Ставська Ю.В.

кандидат економічних наук, доцент кафедри  
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,  
готельно-ресторанної справи та туризму  
Вінницького національного аграрного університету

## СТРАТЕГІЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ АПК УКРАЇНИ

## THE STRATEGY OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE FOREIGN ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

### АНОТАЦІЯ

Дослідження присвячено аналізу сучасного стану зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК, виявленню факторів, що впливають на її розвиток. Проаналізовано динаміку експорту та імпорту аграрної продукції. Запропоновано шляхи запобігання ризикам та подолання загроз щодо зовнішньоторговельної діяльності України.

**Ключові слова:** зовнішньоекономічна діяльність, експорт, потенціал, агропродовольча продукція, підприємство, стратегія.

### АННОТАЦИЯ

Исследование посвящено анализу современного состояния внешнеэкономической деятельности предприятий АПК, выяснению факторов, влияющих на ее развитие. Проанализирована динамика экспорта и импорта аграрной продукции. Предложены пути предотвращения рисков и преодоления угроз по внешнеторговой деятельности Украины.

**Ключевые слова:** внешнеэкономическая деятельность, экспорт, потенциал, агропродовольственная продукция, предприятие, стратегия.

### ANNOTATION

The research is devoted to the analysis of the current state of foreign economic activity of agricultural enterprises, the clarification of factors influencing their development. The dynamic of export and import of agricultural products was analyzed. The ways of preventing risks and overcoming the threats of foreign trade activities in Ukraine were suggested.

**Keywords:** foreign economic activity, export, potential, agricultural and food products, company, strategy.

**Постановка проблеми.** Нові тенденції в трансформуванні міжнародного економічного середовища на початку ХХІ ст., що характеризуються глобалізацією, регіоналізацією та диверсифікацією ринків, масштабністю міжнародного обсягу торгівлі, свідчать про те, що розвиток зовнішньоекономічних відносин в АПК України набуває надзвичайно актуального значення. За роки незалежності Україна доклала суттєвих зусиль для визнання її повноцінним партнером на світовому ринку.

Активна участь підприємств АПК України у міжнародній торгівлі належить до головних напрямів на шляху інтеграції країни до світового господарства. Міжнародні ділові операції сприяють виходу на якісно новий рівень розвитку, тому проблеми вдосконалення управління та розширення масштабів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) вивчаються в контексті міжнародної інтеграції як важлива умова входження галузі АПК у світову господарську систему.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми управління, регулювання та стимулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК досліджено в наукових працях багато вітчизняних вчених-економістів: В.Г. Андрійчука, Л.В. Батченко, В.І. Богачова, В.І. Бойко, М.І. Бураковського, В.І. Власова, П.І. Гайдуцького, А.С. Гальчинського, В.П. Галушко, В.І. Губенко, М.В. Зось-Кіора, С.М. Кваші, А.І. Кредісова, А.М. Кандиби, В.П. Рябоконя, П.Т. Саблука, В.Г. Ткаченко, О.А. Фесіна, О.М. Шпичака та інших. Серед зарубіжних дослідників, які зробили значний вклад у розвиток і вивчення теорії і практики стратегічного планування й управління, варто виокремити Д. Абелл, А. Томпсон, Дж. Стрікланд, М. Портер, І. Ансофф, Р. Уотермен, Т. Пітерс, Р. Мінцберг, Р. Гриффін, А. Акофф, Р. Каплан, Д. Нортон, М. Мескон, Ф. Тейлор, Д. Монісон, Дж.Д. Деніелс та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В економічній науці України питання, пов'язані з проблемою стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств АПК, представлені здебільшого фрагментарно. Це роботи С.М. Березовенко, О.А.Кириченко, А.І Кредісова, О.С. Віханського, І.Н. Герчикової. Проте кількість подібних досліджень залишається обмеженою, відчувається явний недолік методичних рекомендацій у сфері стратегічного управління зовнішньоекономічною діяльністю, простежується наявний вакуум у дослідженні питань, що стосуються розробки ефективних стратегій. Це обумовлює необхідність розробки системи стратегічного управління для підприємств АПК України, які працюють на зовнішніх ринках.

Нині в умовах формування єдиного інтегрованого ринкового простору, що характеризується наявністю циклічних ефектів, високим ступенем стохастичності та мінливістю, які додають процесу управління зовнішньоекономічною діяльністю слабоформалізованого й слабоструктурованого характеру, на порядку денному стоять питання стратегічної стійкості зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК, які мають бути досліджені в стратегії.

Такий аспект проблеми у виконаних раніше роботах практично не досліджувався.

**Постановка завдання.** Завданням статті є аналіз тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності агропромислових підприємств України, дослідження впливу чинників середовища на ефективність її здійснення та конкурентоспроможності товарних позицій на світовому ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Передумовою інтеграції вітчизняної галузі АПК у світове ринкове середовище є членство України у СОТ та інтеграційні процеси до ЄС з метою розширення участі у світовій торгівлі. Тенденції розвитку світового ринку продукції підприємств АПК проявляються у зростаючій конкуренції на світових ринках, потребах світового ринку в продовольстві, які щорічно збільшуються, що обумовлено процесами відставання темпів приросту світового виробництва продукції харчування від темпів збільшення чисельності населення планети, регіональними відмінностями у виробництві та споживанні продовольчих культур, використанням злакових, цукру, насіння олійних культур і рослинних олій для задоволення потреб індустрії біопалива. У зв'язку з цим виникає необхідність пошуку нових країн-продуцентів сільськогосподарських культур, що для України перспективно на світовому ринку. Частка нашої країни у світовому експорті продовольства визначається сприятливими агоресурсами, виробничим потенціалом, наявністю кваліфікованих трудових ресурсів, зручним економічно-географічним і геополітичним місцезнаходженням. Головними умовами конкурентоспроможності продукції АПК України на світовому ринку є низькі ціни, оптимальний вміст поживних речовин, екологічно чиста продукція [1, с. 9].

Світова аграрно-продовольча система є складним багатогалузевим та поліфункціональним глобальним комплексом, що об'єднує виробництво, реалізацію і споживання продукції АПК. В Україні аграрний сектор посідає дуже важливе місце, оскільки тут виробляється 18% валової продукції, 16% доданої вартості, однак на галузі сектору припадає лише 3,7-5,0% від усіх інвестицій в економіку країни. Сільське господарство України разом з іншими складовими АПК забезпечує близько 30% ВВП, зайнятість – майже третини працюючого населення, виробництво 95% товарів масового вжитку, утримання сільської поселенської мережі з 15 млн жителів [2, с. 7].

Серед факторів, які впливають на розвиток АПК України, найбільш важливими є: система господарювання, характер виробничих відносин, рівень соціально-економічного розвитку країни, природні ресурси та структура земельного фонду, технічний рівень і стан основних фондів підприємств АПК, забезпеченість трудовими ресурсами, транспортно-географічні умови. Вирішальне значення мають економічні

фактори, від яких залежить раціональне використання природних ресурсів, задоволення споживчого попиту населення, участь у міжнародному поділі праці, збереження навколишнього середовища.

Обсяги імпорту та експорту в Україні з кожним роком зростають. При цьому спостерігається від'ємне зовнішньоторговельне сальдо. Зовнішньоекономічним зв'язкам України властиві вагомі негативні ознаки, що виявляються у переважанні експорту сировинної групи товарів, у домінантно-монопольній залежності від імпорту енергоносіїв, у завезенні невинуватено великої кількості товарів споживчого призначення. Україна втрачає більшість закордонних ринків і збільшує залежність імпортозалежність, що свідчить про вразливість економіки [2, с. 7].

Зовнішня торгівля є одним з найважливіших джерел наповнення державного бюджету України. В 2014 р. розвиток торговельно-економічного співробітництва України зазнав багатьох проблем, ключові серед яких пов'язані з диверсифікацією геополітичних та регіональних пріоритетів української держави. На розвиток зовнішньої торгівлі також вирішальний вплив мали чимало інших негативних факторів:

- несприятлива кон'юнктура на ключових для України світових ринках;
- нерівномірний розвиток різних країн;
- перерозподіл фінансових потоків й активів;
- коливання світових валют та сировинних цін;
- нестабільність курсу національної валюти;
- загострення проблем у торговельно-економічних та політичних відносинах з Росією;
- нераціональна структура вітчизняного експорту, в якому домінують сировина та продукція з низьким рівнем переробки;
- низька конкурентоспроможність українських товарів та послуг;
- нарощування фінансових зобов'язань через несвоєчасні розрахунки українських підприємств з іноземними партнерами.

У 2013 р. Україна здійснювала зовнішньоторговельні операції із 229 країнами світу. 13,7 тис. українських підприємств експортували вітчизняні товари на загальну суму 63,3 млрд дол. США (що на 8% менше за обсяги 2012 р.). Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами у минулому році становило 13,7 млрд дол. США [3, с. 14].

Протягом останніх років основні позиції українського експорту залишалися майже незмінними. У структурі товарного експорту у 2013 р. переважали чорні метали – 22,6% від загального обсягу експорту, механічні та електричні машини – 11%, зернові культури – 10,1%, руди, шлак і зола – 6,2%, палива мінеральні, нафта і нафтопродукти – 4,5%, вироби з чорних металів – 4,1%, залізничні локомотиви – 3,9%, жири та олії – 5,5%, насіння і плоди олійних рослин – 3,2% [3, с. 15].



За останні роки спостерігалось зростання показників зовнішньоекономічної діяльності агропромислового сектору України. Зовнішньоторговельний оборот продукції АПК у 2013 р. сягнув 18 044,9 млн дол. США (у 1,6 рази більше ніж у 2012 р.), що становить 12,1% зовнішньоекономічного обігу України. Зовнішньоторговельне сальдо зовнішньої торгівлі продукцією АПК є позитивним – 4 526 млн дол. США. Експорт сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки за 2000-2010 рр. збільшився у 7,2 рази – до 11,29 млрд дол. США [2, с. 14].

Економічні наслідки від реальних та потенційних негативних впливів глобальних та регіональних процесів призведуть до ризиків прискореного виснаження внутрішніх резервів росту української економіки та зниження ефективності освоєння стабілізаційних зовнішніх кредитів. Це знижуватиме для України економічний ефект від дії зони вільної торгівлі з Євросоюзом та може спровокувати утворення глибоких кризових явищ в окремих секторах вітчизняної економіки. Товарна і географічна незбалансованість експорту й імпорту України свідчать про відсутність державної експортно-імпоротної стратегії, що негативно впливає на гарантування економічної безпеки України.

Додаткові ризики пов'язані із впровадженням Росією стратегії блокування співробітництва України з країнами пострадянського простору та витіснення української продукції з пріоритетних експортних ринків. Україна має обмежені можливості самостійно протидіяти заходам Росії щодо протидії торговельно-економічному співробітництву з окремими країнами та регіональними групами, насамперед географічно віддаленими та з низьким рівнем дипломатичної присутності. Це вимагає термінового започаткування політичних консультацій з ЄС, США та КНР з метою протидії такій загрозі. Зокрема необхідно опрацювати «дорожню карту» орієнтирів, що визначатимуть прийнятні для сторін форми співпраці у зовнішньоекономічній сфері на територіях третіх країн. Аналогічні заходи доцільно також вжити у рамках діалогу з ФРН, Францією, Великобританією, Італією, Іспанією, Польщею.

З метою запобігання ризикам та подолання загроз щодо зовнішньоторговельної діяльності України пропонується:

- диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі, мінімізувавши залежність від окремих ринків та держав;
- оптимізувати та забезпечити збалансованість структури імпорту та експорту;

- розробити довгострокові програми міжнародного співробітництва України із державами провідної економіки світу та провідними імпортерами вітчизняної продукції з урахуванням динаміки їх розвитку та ризиками нової фінансової кризи у групі країн з ринками, що розвиваються;

- визначити найбільш привабливих для України ключових регіональних гравців, спроможних забезпечити врахування українських торговельних інтересів як у форматі двосторонніх відносин, так і у регіональному розрізі (насамперед у Північній Африці, на Близькому та Середньому Сході, у країнах Латинської Америки);

- виробити «дорожню карту» активізації інвестиційного співробітництва з державами Перської затоки (насамперед із Саудівською Аравією, ОАЕ, Катаром та Кувейтом), Південно-Східної та Східної Азії (Японія, Республіка Корея, Бруней, Сінгапур, Малайзія) та Північної Америки (США, Канада);

- зосередити зусилля державного, корпоративного та наукового секторів на створенні українських високотехнологічних товарних груп та просуванні їх у регіональному (європейський ринок, країни СНД) та міжнародному ринках. Це передусім електроніка, енергетика, біотехнології, інжинірингові послуги;

- визначити можливості самостійного (або у співпраці з західними компаніями чи КНР) завершення призупинених українсько-російських проектів у високотехнологічних сферах;

- використати чинник Світової організації торгівлі з метою впливу на позицію іноземних держав щодо диверсифікації зовнішньоторговельних відносин та розбудови співробітництва з Україною.

Зауважимо, що ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників сільськогосподарської продукції і є визначальним фактором економічного зростання, а також реальним важелем структурної трансформації та стабілізації національної економіки України.

**Висновки.** Аналіз результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК Укра-

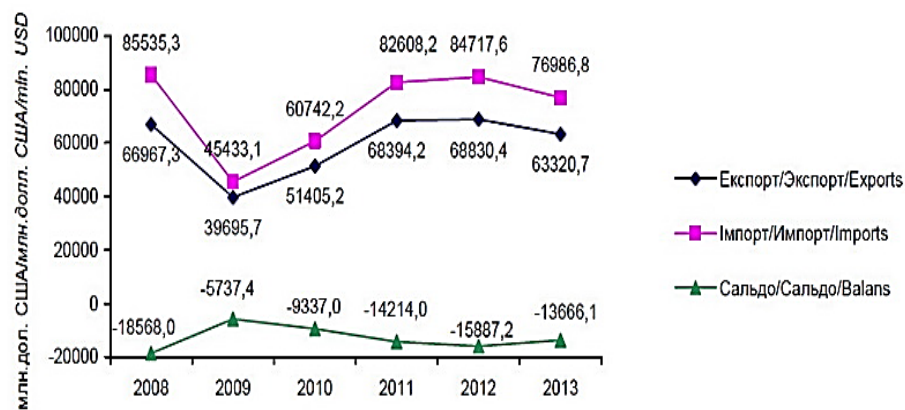


Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами у 2013 р.



їни показав, що обсяги імпорту та експорту зростають у динаміці. Тому в сучасних умовах одним зі стратегічних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств є: стабілізація цінової ситуації в умовах перевиробництва зернових; створення системи ефективної підтримки вітчизняних товаровиробників, скасування диспаритету цін між аграрним і промисловим секторами; створення ефективної системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності аграрних виробників і внутрішнього ринку продукції АПК; використання державою експортного потенціалу.

Отже, з метою побудови високоефективної економіки, зовнішньоекономічна політика країни повинна бути орієнтована на розвиток експорту й на імпортозаміщення. Процес імпортозаміщення вирішує цілий комплекс соціально-економічних завдань, таких як відродження агропромислового комплексу, скорочення безробіття, зміцнення економічної безпеки країни. Модернізація сільськогосподарських підприємств вимагає закупівлі сучасного встаткування за кордоном, а експорт може бути головним джерелом засобів для цього.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шашло Н.В. Стратегія розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств АПК України: автореф. дис. ... канд. ек. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (економіка сільського господарства і АПК)» / Н.В. Шашло. – Луганськ, 2009. – 22 с.
2. Кайтанський І.С. Регіональні аспекти організаційно-економічного забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності / І.С. Кайтанський // Ефективність бізнесу в умовах трансформації економіки: матеріали III міжнародної науково-практичної конференції, (29-31 трав. 2009 р.). – Сімферополь-Севастополь. – 2009. – С. 71-73.
3. Зовнішньоекономічне співробітництво України: стан, перспективи розвитку, загрози та ризики. Незалежний центр геополітичних досліджень Борисфен Інтел [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bintel.com.ua/uploads/images/a/ekonon1/ekon1\\_17.jpg](http://bintel.com.ua/uploads/images/a/ekonon1/ekon1_17.jpg).
4. Школьний О.О. Сприяння експорту агропродовольчої продукції в умовах глобалізації / О.О. Школьний // Зб. наук. пр. Уманського державного аграрного університету. – Умань, 2009. – Вип. 70, Ч. 2. – С. 7–13.
5. Панна А.О. Роль зовнішньоекономічної діяльності в підвищенні конкурентоспроможності аграрних підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/panna-ao-rol-zovnishnoekonomichnoyidiyalnostiv-pidvischenni-konkurentospromozhnosti-agrarnihpidpriemstv/>.

УДК 339.924:331.556.4

**Тарасенко Т.П.**  
студентка*Інституту міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка***ТРАНСФОРМАЦІЯ ПІДХОДІВ КРАЇН ЄС ДО РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЇ  
ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ КАДРІВ****TRANSFORMATION OF EU COUNTRIES' APPROACHES  
TO REGULATING HIGH-SKILLED MIGRATION****АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено основні фактори впливу на міграційну політику держав-членів Європейського Союзу, охарактеризовано засоби залучення висококваліфікованої робочої сили на європейський ринок праці, проаналізовано шляхи відбору професійних кадрів, які іммігрують до ЄС. Визначено ключові тенденції та форми прояву трансформації інституційного регулювання міжнародної міграції висококваліфікованих фахівців у західноєвропейських країнах.

**Ключові слова:** міжнародна трудова міграція, міграційна політика, інституційне регулювання міжнародної міграції, висококваліфікована робоча сила, «відтік мізків», Європейський Союз.

**АННОТАЦИЯ**

В статье исследованы основные факторы влияния на миграционную политику государств-членов Европейского Союза, охарактеризованы средства привлечения высококвалифицированной рабочей силы на европейский рынок труда, проанализированы пути отбора профессиональных кадров, которые иммигрируют в ЕС. Определены ключевые тенденции и формы проявления трансформации институционального регулирования международной миграции высококвалифицированных специалистов в западноевропейских странах.

**Ключевые слова:** международная трудовая миграция, миграционная политика, институциональное регулирование международной миграции, высококвалифицированная рабочая сила, «отток мозгов», Европейский Союз.

**ANNOTATION**

This article provides a survey of the main factors influencing migration policies of the EU Member States, describes the means to attract highly skilled workforce to the European labour market, provides the analysis of the selection instruments for professional personnel immigrating to the EU. The key trends and forms of transformation of international migration of highly skilled professionals' institutional regulation in Western countries are defined.

**Keywords:** international labour migration, migration policy, institutional regulation of international migration, highly skilled workforce, «brain drain», the European Union.

**Постановка проблеми.** З кожним роком обсяги міжнародної міграції зростають, а напрями її потоків охоплюють увесь світ. Оскільки праця як фактор виробництва має вплив і на виробників, і на державні фінанси, й на демографічне та соціальне становище в країнах, важливо виробити механізм координації та впливу на процеси міжнародної трудової міграції.

Регулювання міграційних процесів у межах Європейського Союзу є прикладом моделі координації міграційної політики в межах певного регіону з метою досягнення найкращих резуль-

татів міжнародної співпраці. Така важлива складова інтеграційних процесів, як транскордонне пересування людей, поряд з вільним рухом товарів та капіталів є предметом спільних політичних рішень Європейського Союзу. Вони стосуються як процесів усередині Співтовариства, так і його міграційних відносин із третіми країнами.

Розширення Європейського Союзу 2004 і 2007 рр. викликало нову хвилю іммігрантів з нових країн-членів, що відобразилося на збільшенні кількості некваліфікованої робочої сили на ринку праці, соціальній системі захисту робітників та суспільному напруженні серед місцевого населення переважно в найбільш розвинених країнах ЄС. Уряди цих країн спробували компенсувати негативні наслідки відпору державною міграційною політикою.

Звісно, чинник, такий як процес старіння населення європейських країн, також дає поштовх для залучення найбільш висококваліфікованих та перспективних кадрів, відсіювання небажаних мігрантів та посилення контролю з метою зменшення потоків нелегальної міграції. Фінансово-економічна криза 2008 р. та розширення Співтовариства лише посилили ці тенденції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження окресленої проблематики зробили такі зарубіжні науковці: Т. Бауер, Дж. Борхас, К. Бренке, М. Вайнер, А. Зайцева, М. Каханек, О. Кунце, П. Міллер, К. Циммерманн, Б. Чізвік, М. Юксель. Із українських вчених варто виділити М. Вербового, М. Відякіну, В. Комірну, О. Малиновську, Є. Савельєва, Р. Стаканова, А. Філіпенка, О. Чуприну. Їхні праці були присвячені регулюванню процесів міжнародної трудової міграції, зокрема в західноєвропейських країнах.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних тенденцій розвитку міграційних процесів у європейському регіоні, виявлення причин їх трансформації та виокремлення засобів залучення висококваліфікованої робочої сили в економіку держав-членів ЄС.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Протягом усього свого розвитку напрями та обсяги міграційних потоків на європейських

теренах зазнавали значних змін. Науковці М. Каханек та К. Циммерманн виділяють чотири основні періоди, що існували протягом формування та становлення міграційної політики об'єднання [1, с. 2]. Перший із них розпочався одразу після закінчення Другої світової війни. Він був пов'язаний із поверненням людей після бойових дій до своїх домівок та з процесом деколонізації. Після цього настав період відновлення та активного економічного підйому в 1960-70-х рр. На ринку праці в багатьох європейських країнах це призвело до нестачі робочої сили. Потреба в працівниках змусила деякі країни Західної Європи відкрити свої кордони для імміграції або навіть активно залучати працівників-мігрантів, як правило, орієнтуючись саме на некваліфікованих тимчасових іммігрантів з Південної Європи. Такі програми прийому заробітчан були припинені близько 1973 р., коли нафтові шоки вдарили по європейській економіці і європейські уряди почали висловлювати побоювання, що додаткові іммігранти сприятимуть подальшому напруженню в системі соціального забезпечення країни й підвищенню рівня безробіття.

Для третього етапу характерним було скорочення імміграції, пов'язаної з родинними зв'язками та гуманітарними проблемами. Четвертий етап європейської імміграції розпочався з падіння Берлінської стіни, події, яка викликала значний притік економічних іммігрантів зі Східної в Західну Європу. Конфлікти на Балканах та в інших частинах світу надали додаткового імпульсу для європейської імміграції. Зокрема значні потоки біженців і шукачів притулку були спрямовані з постраждалих регіонів здебільшого у країни Західної Європи. Незважаючи на те, що в той час деякі країни, такі як Німеччина, законодавчо впроваджували більш жорстку політику щодо гуманітарних іммігрантів, їхні потоки залишалися значними.

У другій половині XX ст. спочатку Західна та Північна, пізніше – Південна, а на початку 2000-х рр. – Центрально-Східна Європа здійснили так званий міграційний перехід, тобто трансформацію з території, звідки населення вибуває, на таку, куди спрямовуються численні імміграційні потоки. Саме це стало сприяло розвитку систем управління міграційними потоками європейських країн спочатку на національному, а потім і на регіональному рівнях [2, с. 4].

На цьому етапі розвитку міграційних процесів серед основних факторів формування міграційної політики ЄС можна виокремити демографічну ситуацію, що склалася в більшості європейських країн, та потреби ринку праці. У короткотерміновій перспективі певний вплив має також фінансово-економічна криза 2008 р., наслідки якої є відчутними й досі. У трансформації потоків внутрішньоєвропейської міграції значну роль відіграло розширення Євросоюзу останнього десятиліття, зокрема за рахунок

країн, які за рівнем життя та заробітків суттєво поступалися старим членам ЄС.

Серед демографічних чинників основним є швидке старіння населення Європи. Якщо у 2012 р. населення працездатного віку країн ЄС (15-64 роки) становило 335,6 млн осіб, то у 2060 р., за прогнозом, нараховуватиметься лише 290,6 млн працездатних європейців [2, с. 4]. Крім того, іноземні мігранти найчастіше прагнуть залишитися в європейських країнах, а не повернутися на батьківщину, тому в Європі середній вік мігранта значно вищий, ніж, наприклад, в Азії (рис. 1).

Демографічне навантаження особами старшого віку (тобто співвідношення чисельності непрацездатних осіб старшого віку до чисельності працездатного населення) становило 26,8%, а до 2060 р. зросте до 52,6% [2, с. 4]. Це призведе до проблем у функціонуванні пенсійної системи та забезпеченні потреб економіки робочою силою. Хоча сьогодні безробіття в країнах ЄС доволі високе, особливо безробіття молоді, низка країн-членів уже відчувають дефіцит працівників в деяких галузях та регіонах. Особливо гострим він є у ІТ-сфері, де попит зростає на 3% щорічно й постійно перевищує пропозицію, а також у секторі медичних та соціальних послуг. Не задовольняється попит і на інженерних працівників, тому приплив додаткових людських ресурсів ззовні дещо пом'якшує ці проблеми, адже імміграція забезпечує до 40% приросту населення європейських країн. Звичайно, особливо бажаним є прибуття висококваліфікованих іммігрантів та їх внесок у формування економіки. І хоча приплив чужоземного населення має для європейського суспільства не лише вигоди, а й проблеми, та за умови ефективного регулювання він необхідний для поступального розвитку ЄС.

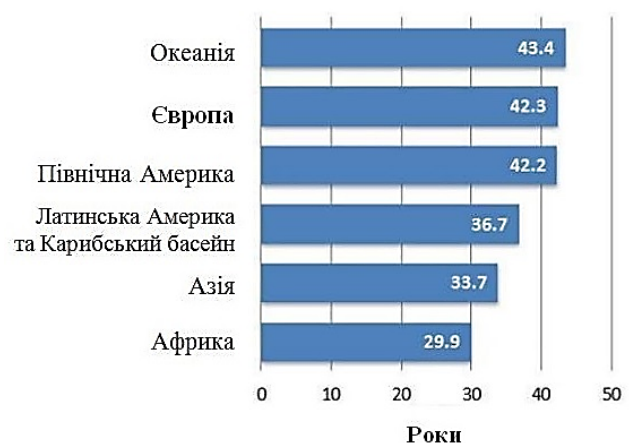


Рис. 1. Середній вік міжнародного мігранта, 2013 р.  
Джерело: [3, с. 2]

З початком світового економічного спаду обсяги трудової міграції постійно знижуються [4, с. 23]. Ця тенденція є особливо помітною серед європейських країн ОЕСР, де рівень тру-

дової міграції впав майже на 40% в період між 2007 і 2012 рр. (рис. 2). Таке падіння значною мірою пов'язане зі зниженням припливу мігрантів до Іспанії та Італії, де економічні умови залишаються несприятливими. До того ж навіть без урахування цих двох значних приймаючих країн у решті країн ОЕСР, які входять до ЄС, спостерігається зниження трудової міграції на 10%, починаючи з 2009 р.

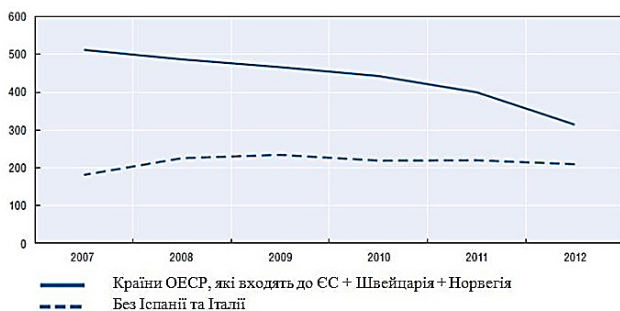


Рис. 2. Трудова міграція до Європи, тис. осіб

Джерело: [5]

Одними з останніх явищ, що вплинули на імміграційну політику регіону, стали розширення ЄС на Схід у 2004, 2007 та 2013 рр., в результаті чого поступово знімалися обмеження щодо імміграції з нових країн-членів; також суттєві зміни були спричинені економічною і фінансовою кризою, яка викликала хвилю протекціоністських настроїв. Ще однією тенденцією, яку варто згадати, є зближення країн традиційного європейського ядра й периферії, що спричинило перетворення деяких країн-експортерів робочої сили, таких як Ірландія та Іспанія, в приймаючі країни протягом останніх десятиліть. Насправді ж навіть деякі з нових держав-членів приймають значну кількість іммігрантів.

Пріоритети міграційної політики будь-якої держави, зокрема й країн-членів Європейського Союзу, встановлюються як відповідна реакція держави на характеристики минулих і поточних хвиль імміграції. Основними показниками для розуміння поточного стану інтеграції ринку праці та ефективного використання навичок іммігрантів є передусім частка іммігрантів у загальному обсязі населення країни, структура іммігрантів за тривалістю їх перебування в приймаючій країні, а також рівень освіти серед іммігрантів.

Перед високо- й малоосвіченими іммігрантами виникають різні проблеми на

ринку праці, і їх подолання вимагає відповідної державної міграційної політики. У середньому серед країн ОЕСР протягом 2011-2012 рр. були представлені іноземці як серед найменш освічених (тобто які мали неповну середню освіту або ще нижчий рівень освіти), так і серед високоосвічених (тобто тих, хто мали вищу освіту). З країн Європейського Союзу найбільше високоосвічених іноземців у Люксембурзі, Великобританії, Ірландії, Польщі та Естонії (рис. 3), де близько 40% або більше мають вищу освіту. Більше 30% високоосвічених іноземців також у Швеції. Протилежна ситуація – в Італії та Греції, де більшість іммігрантів займають робочі місця низькокваліфікованих працівників, а рівень вищої освіти серед іноземців складає менше 15%. Проте загалом у країнах ОЕСР (більшість з яких – це країни-члени ЄС) з початку нового тисячоліття частка фахівців з вищою освітою серед іммігрантів зросла майже у всіх країнах.

Проблема еміграції висококваліфікованих фахівців (так званий «відтік мізків») з'явилася на міжнародному ринку праці досить давно. Найчастіше це явище досліджується в контексті негативних ефектів для країни походження високоосвічених спеціалістів, рідше – з погляду позитивних наслідків для країни-імпортера зазначеної категорії робочої сили. Поширеною є думка, що явище еміграції висококваліфікованих робочих кадрів може стосуватися членів Європейського Союзу лише як приймаючих країн. Проте й у межах самого інтеграційного об'єднання існує чітка тенденція до міграції професіоналів з Півдня та Сходу на Північ та Захід.

Поняття «відтік мізків» було вперше запроваджене на території Європи Британським королівським науковим товариством на початку 60-х рр. [6]. Воно відображало процеси міграції висококваліфікованої робочої сили, зокрема

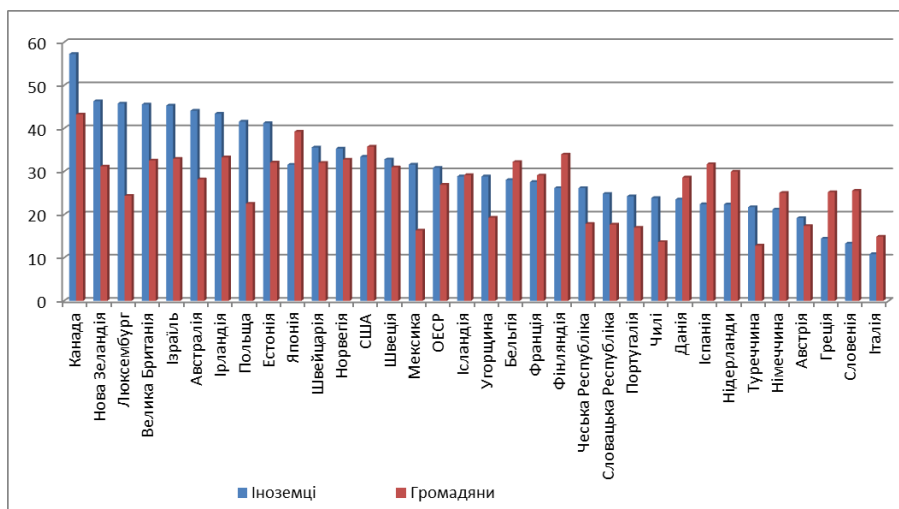


Рис. 3. Частка високоосвіченого населення серед іноземців та громадян працездатного віку (15-64 роки) у 2013 р., %

Джерело: [4, с. 48]



еміграцію британських науковців до США та Канади. Нині поняття відтоку висококваліфікованих спеціалістів широко використовується для означення проблеми масової еміграції фахівців, науковців, дослідників, професіоналів з метою пошуку місця роботи з кращими умовами та, відповідно, постійним місцем проживання за кордоном. Основною причиною такої тенденції з погляду індивіда є його природне бажання знайти нові економічні перспективи, визнання, мати більшу оплату праці та вищий рівень життя.

Теоретичні дослідження вказують на існування двох основних груп факторів міграції: чинники виштовхування країни походження та чинники протягування приймаючої країни. Основними причинами міграційних процесів зазвичай стають економічні фактори: відсутність можливостей зайнятості, економічна відсталість і прагнення до кращих економічних перспектив, недостатнє використання потенціалу фахівців у країні, відсутність науково-дослідних установ, прагнення до вищої кваліфікації та визнання, кращої освітньої системи, кращих можливостей для професіоналів.

Тенденція до відтоку висококваліфікованої робочої сили набула розвитку в ЄС із 2007 р., коли економічна криза відчутно позначилася на рівні добробуту південних країн об'єднання, таких як Греція, Іспанія, Португалія. Ще одним поштовхом для розвитку зазначеного явища стало розширення 2007 р., коли Болгарія та Румунія приєдналися до ЄС. Отже, вищий рівень життя у країнах, що є так званими старими членами інтеграційного угруповання, стимулював значну частину високоосвіченого населення двох нових країн-членів емігрувати.

Європейськими регіонами, що найбільше постраждали від витоку висококваліфікованої частини населення, є [6] Південь (Греція, Іспанія, зокрема Каталонія, й Португалія – через високий рівень безробіття серед освічених людей, особливо молоді) та Східна Європа (Румунія й Болгарія, де низька заробітна плата у сферах освіти, наукових досліджень і медицини спричинила масовий від'їзд професійного персоналу до західних країн). Наприклад, в Румунії система охорони здоров'я зазнала значних змін через міграцію лікарів і медсестер, що призвело до нестачі спеціалізованого медичного персоналу.

В Іспанії прогресуюче зниження бюджетних видатків на освіту й наукові дослідження стали причиною міграції значної кількості фахівців. В Португалії ж, за оцінками економістів, близько 20% молодих фахівців приймають рішення залишити свою батьківщину, щоб використовувати свої професійні можливості в інших країнах. Питання відтоку висококваліфікованих фахівців є нагальним і для Греції, країни, що найбільше постраждала від економічної кризи, й де рівень безробіття серед молоді у березні 2014 р. сягав 56,8% [6]. Зрозуміло,

що економіка та суспільство цих держав зазнали значних збитків через еміграцію перспективних робочих кадрів до більш розвинених країн-членів ЄС.

Політика вільної внутрішньої мобільності в поєднанні з розширеннями ЄС 2004 та 2007 рр. дійсно збільшила імміграційний потенціал в Європі, зокрема потенціал для імміграції висококваліфікованих фахівців. Це проявилось у збільшенні потоків іммігрантів зі Східної в Західну Європу, і хоч за багатьма ознаками помітно, що ці потоки сприяли підвищенню ефективності на європейських ринках праці, ефективність такого політичного підходу має ряд обмежень [7, с. 29].

Передусім перехідні положення деяких держав-членів, що обмежують вільний рух робочої сили з нових країн ЄС, спотворили імміграційні потоки після розширення. Кілька країн, які відкрили свої кордони спочатку, відчували несподівано високі обсяги притоку мігрантів (наприклад, Ірландія і Великобританія), в той час як країни, які застосували перехідні заходи (наприклад Німеччина та Австрія), у багатьох випадках відштовхнули іммігрантів, які мали конкурентну альтернативу. Приймаючи значні потоки робочої сили, Німеччина залучила відносно старших і менш кваліфікованих іммігрантів, ніж інші старі держави-члени ЄС, які відкрили свої кордони для нових країн ЄС раніше.

Проте, незважаючи на політику вільної мобільності всередині ЄС, іммігранти, особливо висококваліфіковані іммігранти, які, як правило, є дуже мобільними й часто живуть в одній країні, а працюють у іншій, стикаються з обтяжливими адміністративними бар'єрами в процесі міграції. Це пов'язано зі складними й тривалими адміністративними процедурами з переведення соціального забезпечення та медичного страхування. Крім того, податкові системи часто є досить складними й не дозволяють або обмежують податкові відрахування з інших держав-членів, а іноді й залучають неявне подвійне оподаткування.

Окрім зазначеного, мовні бар'єри та практичні труднощі, пов'язані з визнанням професійної кваліфікації, часто призводять до зниження кваліфікації висококваліфікованих іммігрантів.

Еміграція з нових держав-членів стала причиною нестачі кваліфікованих кадрів у цих країнах у короткостроковій перспективі, таким чином збільшуючи потребу в мігрантах-негромадянах ЄС для заповнення кваліфікаційних груп, які постраждали внаслідок масової еміграції.

Хоча, як і раніше, застосування певних перехідних заходів дозволило деяким країнам відкрити спеціальні канали для висококваліфікованих іммігрантів з нових країн-членів ЄС. Наприклад у Німеччині законодавці при-

йняли новий закон, що регулює трудову міграцію, який набрав чинності 1 січня 2009 р. Цей закон містить положення щодо вільного доступу та мобільності на ринку праці для висококваліфікованих громадян нових країн-членів ЄС та членів їх сімей. Зокрема працівники, які мають вищу освіту або співставний сертифікат, а також члени їхніх сімей, не потребують згоди Федерального агентства зайнятості Німеччини, щоб отримати дозвіл на роботу. Крім того, іммігрантам з нових країн-членів ЄС, які мають визнану в Німеччині кваліфікацію, не потрібен дозвіл на роботу, щоб розпочати стажування [1, с. 7].

Іммігранти з країн-нечленів ЄС зазвичай повинні мати дозвіл на проживання, а також дозвіл на роботу, щоб отримати доступ до ринку праці країни-члена ЄС. Для більшості іммігрантів отримання таких дозволів передбачає тривалу, дорогу та складну процедуру з високою невизначеністю результату.

Інституційні аспекти трансформації імміграційної політики країн ЄС – це передусім зміни в законодавстві цих країн, адже саме формальні правила (конституції, закони, адміністративні акти) є головними складовими інституційної структури суспільства.

Для розуміння механізму трансформації імміграційної політики країн Західної Європи варто проаналізувати нововведення та зміни до основних імміграційних законів, які стосуються висококваліфікованої робочої сили в державах-членах ЄС [4, с. 240-281].

#### Болгарія

Незважаючи на те, що іноземці становлять лише 0,6% від усього населення, притік іммігрантів збільшився у 3 рази в 2012 р. й у 2 рази – в 2013 р., сягнувши у 2013 р. 13 тис. осіб. Більшість іммігрантів прибули з Російської Федерації, України та Туреччини. Збільшення цих потоків позначилося на зростанні трудової міграції, в якій домінували висококваліфіковані робітники, інженери й технічний персонал. Для цієї категорії працівників, зокрема в ІТ-сфері, використовувалася європейська Блакитна карта, введена у 2011 р.

#### Естонія

У вересні 2013 р. були внесені поправки до закону про іноземців для спрощення проживання в Естонії висококваліфікованих фахівців, науковців і студентів. Зміни дозволяють членам їхніх родин супроводжувати їх при в'їзді. Дозвіл на короткострокове працевлаштування фахівців, науковців і викладачів може бути зареєстрований протягом одного дня за прискореною процедурою.

#### Ірландія

У квітні 2013 р. в законодавстві країни відбулися зміни з метою полегшення доступу кваліфікованих робітників на ринок праці, а саме: розширено Список висококваліфікованих професій, зменшено термін випробування на ринку

праці з восьми до двох тижнів; певні категорії іммігрантів з країн, що не входять до ЄП, які легально проживають в Ірландії, відтепер мають можливість звернутися за дозволом, якщо їм запропонують роботу за професією із зазначеного списку.

#### Нідерланди

Після скорочення процедури надання дозволів висококваліфікованим мігрантам, які в'їжджають до Нідерландів на строк до трьох місяців, з січня 2014 р. встановлено остаточну схему прийому цієї категорії іммігрантів. Вона впроваджує такі ж мінімальні рівні заробітної плати, як і для висококваліфікованих мігрантів, які залишаються в країні довше, ніж на три місяці.

#### Фінляндія

З метою реалізації Директиви ЄС щодо Блакитної карти, яка є засобом регулювання міграції висококваліфікованої робочої сили, було введено нові законодавчі поправки. Зокрема верхня межа річної заробітної плати для власників Блакитної карти була встановлена на рівні 57 700 євро.

#### Чеська Республіка

У 2012 р. Міністерство праці та соціальних справ прийняло нові правила, спрямовані на зниження рівня імміграції низькокваліфікованої робочої сили: вимоги були введені на видачу дозволів на роботу особам, які не є громадянами країн-членів ЄС. Ці правила були скасовані в 2013 р.

Спрощена процедура отримання дозволу на роботу і проживання була введена в Чеській Республіці в 2009 р. в рамках національної системи Зеленої карти. Дія системи Зеленої карти закінчилася у 2014 р. її заміною на Директиву ЄС щодо єдиного дозволу (2011/98/ЄС). Єдиний дозвіл («Employee Card») був випущений у кінці червня 2014 р. Поряд із «Employee Card» ще один єдиний дозвіл, Блакитна карта для висококваліфікованих іноземців-негромадян ЄС, був введений у січні 2012 р. У 2013 р. більше 160 осіб отримали Блакитну карту, приблизно половина з них – з Російської Федерації та України.

Кожна з перелічених країн мала свої особливості міграційних процесів протягом останніх років, які склалися історично, а також пов'язані з розширенням Європейського Союзу в 2004, 2007 та 2013 рр. Проте спільними тенденціями регулювання міграції є посилення контролю з метою уникнення нелегальної міграції, залучення перспективних висококваліфікованих кадрів до галузей, які особливо постраждали від світової економічної кризи, а у випадку найрозвиненіших країн ЄС – відсіювання небажаних мігрантів, значний притік яких спостерігався після розширення ЄС та економічної кризи 2008 р.

**Висновки.** Будь-який індивід як потенційний робітник має право самостійно обирати, в якій країні працювати, проте з метою подо-

лання негативних економічних і фінансових ефектів та забезпечення прогресивного розвитку національного господарства уряди застосовують механізми державної чи, як у випадку з Європейським Союзом, наднаціональної системи регулювання міграційних потоків до країни.

Отже, у ході дослідження було виявлено тенденції міграційної політики держав-членів Європейського Союзу, такі як схильність до селективного підходу – відбору найбільш перспективних трудових ресурсів серед іммігрантів. Серед основних причин трансформації міграційної політики такого інтеграційного об'єднання – демографічна ситуація (процеси старіння нації європейських держав), наслідки фінансово-економічної кризи 2008 року, а також розширення ЄС у східному напрямку в 2004, 2007 та 2013 рр.

Декларуючи повну свободу мобільності в межах інтеграційного угруповання, уряди країн-членів усе ж застосовують засоби відбору іммігрантів, передусім з третіх країн, а також із країн, що є новими членами Європейського Союзу, таким чином сприяючи входженню на європейський ринок праці висококваліфікованих фахівців, які забезпечуватимуть прогресивний розвиток економік західноєвропейських країн.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kahanec, M., Zimmermann, K., 2010. High-skilled immigration policy in Europe. [pdf] Leibniz Information Centre for Economics. Available at: <<http://ftp.iza.org/dp5399.pdf>>.
2. Малиновська О.А. Міграційна політика Європейського союзу: виклики та уроки для України / О.А. Малиновська. – К.: НІСД, 2014. – 48 с.
3. World Migration in Figures, 2013. [pdf] OECD-UNDESA. Available at: <<http://www.oecd.org/els/mig/World-Migration-in-Figures.pdf>>.
4. International Migration Outlook 2014, 2014. [pdf] OECD Publishing. Available at: <<http://ekke.gr/ocd/wp-content/uploads/2014/12/SOPEMI-2014-E.pdf>>.
5. OECD International Migration Database. [online] Available at: <<http://stats.oecd.org/Index.aspx?DatasetCode=MIG>>.
6. Patrutiu-Baltes, L., 2014. The Brain Drain Phenomenon within the European Union. [online] Available at: <<http://one-europe.info/brain-drain-eu>>.
7. Kahanec, M., Zimmermann K., Zaiceva, A., 2009. Lessons from Migration after EU Enlargement. [pdf] Leibniz Information Centre for Economics. Available at: <<http://ftp.iza.org/dp4230.pdf>>.
8. Відякіна М.М. Міграційна політика на регіональних ринках робочої сили: моногр. / М.М. Відякіна, Р.Д. Стаканов. – К., 2013. – 296 с.
9. Малиновська О.А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування / О.А. Малиновська. – К.: НІСД, 2011. – 40 с.
10. Koser, K., 2010. The Impact of the Global Financial Crisis on International Migration. The Whitehead Journal of Diplomacy and International Relations. pp. 13–20.

УДК [330.322:339.92](477+4)

Хомутенко Л.І.  
кандидат економічних наук, доцент  
Української академії банківської справи  
Національного банку України

Хмелик О.С.  
студентка  
Української академії банківської справи  
Національного банку України

## ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКИМ СОЮЗОМ

### TRENDS AND PROSPECTS OF INVESTMENT COOPERATION OF UKRAINE WITH THE EUROPEAN UNION

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню інвестиційної політики та інвестиційної діяльності України в контексті співробітництва з країнами ЄС. Визначено роль ЄС як агрегованого інвестора, проаналізовано динаміку, галузеву та географічну структуру іноземного інвестування, визначено перспективи інвестиційного співробітництва між Україною та ЄС.

**Ключові слова:** прямі іноземні інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний клімат, регулювання іноземних інвестицій, конкурентні переваги.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию инвестиционной политики и инвестиционной деятельности Украины в контексте сотрудничества со странами ЕС. Определена роль ЕС как агрегированного инвестора, проанализированы динамика, отраслевая и географическая структура иностранного инвестирования, определены перспективы инвестиционного сотрудничества между Украиной и ЕС.

**Ключевые слова:** прямые иностранные инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный климат, регулирование иностранных инвестиций, конкурентные преимущества.

#### ANNOTATION

The article investigates the investment policy and investment activity of Ukraine in the context of cooperation with the EU. The role of the EU as an aggregated investor is defined, the dynamics, sectoral and geographical structure of foreign investments is analyzed, also the prospects of investment cooperation between Ukraine and the EU are defined.

**Keywords:** foreign direct investments, investment policy, investment climate, foreign investment regulations, competitive advantage.

**Постановка проблеми.** Євроінтеграційні прагнення України є невід’ємними реаліями сьогодення для української держави. Європейські орієнтири залишаються пріоритетними у зовнішній політиці України, а інтеграція до європейського політичного, економічного та соціального простору дозволить створити умови для розвитку демократичної політичної системи та її інститутів, модернізації правового поля, залучення іноземних інвестицій та інноваційного розвитку держави і суспільства, надасть можливість отримати істотні економічні здобутки, які зрештою сприятимуть економічному зростанню та підвищенню життєвого рівня населення.

У процесі інтегрування України з ЄС особливого значення набуває проблема залучення

іноземних інвестицій, вирішенню якої сприяє поліпшення інвестиційного клімату в країні. Саме на європейському ринку Україна може мобілізувати кошти, так необхідні для забезпечення макроекономічної стабільності, науково-технологічного розвитку, диверсифікуючи тим самим джерела зовнішніх запозичень.

**Мета статті** полягає в аналізі інвестиційної політики та інвестиційної діяльності України, виявленні перспектив інвестиційного співробітництва України з країнами ЄС.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Враховуючи те, що наразі прямі іноземні інвестиції є однією із найбільш важливих, а також найбільш динамічних компонент світового руху капіталу, все більше науковців зосереджують увагу на дослідженнях різних аспектів даного виду інвестицій. Зокрема можна виділити праці багатьох відомих зарубіжних дослідників, а саме: Д. Даннінга, М. Портера, Р. Коуза, Д. Нортоні, Ф. Мьоллерса та інших. У вітчизняній економічній літературі ці проблеми відображені у працях відомих українських науковців та практиків: А.С. Філіпенка, Т. Затоняцької, В.Р. Сіденка, Л. Пашнюка, Б. Малиняка, О.І. Рогач, В.І. Любізов, П.В. Кухти, Є.М. Терехова, С.О. Якубовського, А.І. Білого, Т.В. Майрової, Д.М. Купрянова, С.Л. Пограничного та інших. Разом з тим значна кількість питань, пов’язаних із прямим іноземним інвестуванням в Україні, зокрема, державне регулювання інвестиційною діяльністю в контексті євроінтеграції, залишається і досі невирішеною. Усе це зумовлює актуальність теми дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** На законодавчому рівні України поняття «інвестиції» трактується в Законі України «Про інвестиційну діяльність» № 1560 від 18.09.1991 як усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, результатом чого є створення прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту. Отже, вони спрямовані не тільки на отримання доходу, а й на забезпечення



майбутніх фінансових інтересів, розширення сфери впливу. Основу інвестиційної діяльності будь-якої держави визначають за обсягом прямих іноземних інвестицій та за інвестиціями в основний капітал. Характерними рисами прямих іноземних інвестицій (ПІІ) є те, що інвестор має управлінський контроль над підприємством, і вони виступають у формі акціонерного капіталу, а також коротко- та довгострокових міжфірмових позик [1].

До складу ПІІ входять три основні компоненти: акціонерний капітал – власний капітал прямого інвестора, який вкладено за кордон; реінвестування прибутку; інший капітал (внутрішньофірмові позики або боргові трансакції) [2]. Основними організаційно-підприємницькими формами ПІІ є філії та відділення, дочірні компанії, асоційовані компанії, спільні підприємства.

Інтенсивність та ефективність капіталовкладень, зокрема, прямих іноземних інвестицій визначає інвестиційний клімат країни. Побічно про інвестиційну привабливість країни можна судити по рейтингам інвестиційної привабливості, які публікуються провідними агентствами.

Іноземне інвестування сприяє підвищенню загального соціально-економічного рівня країни через впровадження новітніх технологій, модернізацію виробництва, створення додаткових робочих місць, тим самим надаючи можливість ефективної адаптації національних підприємств до світових вимог. Водночас інтереси зарубіжних інвесторів не завжди можуть співпадати з інтересами приймаючої країни наприклад, розташування підприємств, що мають шкідливі технологічні процеси з екологічної точки зору, або експлуатація трудових ресурсів тощо. Причому наслідки відтоку ПІІ для країни-донора є важливішими.

Враховуючи зростаюче політичне значення прямих іноземних інвестицій, їх регулювання здійснюється як на міжнародному, так і національному рівнях. В умовах транснаціоналізації економік еволюція регулювання міжнародного інвестування в останні роки супроводжується його лібералізацією через здійснення відповідних заходів на всіх рівнях, враховуючи наявність у сучасного міжнародного ринку інвестицій потенціалу саморегуляції. У той же час інвестиційний ринок знаходиться під регулятивним впливом як країн базування так і приймаючих країн (національні режими інвестиційної діяльності), дво- і багатосторонніх інвестиційних угод, міжнародних організацій тощо.

Метою державного регулювання інвестиційної діяльності є реалізація економічної, соціальної, науково-технічної політик, виходячи з цілей та показників соціально-економічного розвитку країни, передбачених обсягів фінансування інвестиційної діяльності у державному та місцевих бюджетів, програм розвитку економіки на державному та місцевому рівнях.

На сьогоднішньому етапі в Україні вже створене правове поле для інвестування, а також розвитку державно-приватного партнерства. Законодавством країни визначено гарантії діяльності для інвесторів, організаційні та економічні засади державно-приватного партнерства в Україні. До іноземних інвесторів на території України застосовується національний режим: надаються рівні умови діяльності їм та вітчизняним інвесторам. Крім того, іноземні інвестиції не підлягають націоналізації [3]. Іноземним інвесторам гарантується повернення їх інвестицій у валюті інвестування або в натуральній формі без сплати мита та доходів від інвестицій у грошовій й товарній формі [3].

Починаючи з 2010 року, з метою удосконалення законодавчого регулювання в зазначеній сфері, було ухвалено цілу низку нормативно-правових актів:

- 1 липня 2010 року було прийнято Закон України «Про державно-приватне партнерство», який заклав фундамент для стимулювання розвитку співпраці між приватним та державним секторами з метою залучення інвестицій в економіку країни та підвищення конкурентоздатності її економіки в цілому;

- у 2010 році було створено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами (Держінвестпроект) України, мета якого – підтримка іноземних інвесторів у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;

- на 2010–2014 роки було прийнято програму економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», яка спрямована на застосування конкретних заходів щодо покращення бізнес клімату: удосконалення дозвільної системи, адміністративних послуг, ліцензування, започаткування та ліквідації бізнесу, технічного регулювання, формування митних процедур [7];

- з 1 січня 2012 року в силу вступив Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна», який дозволяє максимально спростити суб'єкту інвестиційної діяльності порядок отримання послуг, що необхідні для подальшої реалізації інвестиційного проекту [5].

У той же час аналіз показників інвестиційної діяльності за період 2009–2014 рр., дозволяє констатувати, що в Україні спостерігається скорочення темпів зростання прямих іноземних інвестицій. Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій в економіку України на кінець 2013 року становило 58156,9 млн дол. США, що на 5,2% більше, ніж на початок року. При цьому, при збільшенні абсолютного показника обсягу ПІІ в Україні, темпи приросту ПІІ мали уповільнений характер. Так, якщо в 2009 році темп приросту ПІІ в Україні складав 12,5%, то у 2013 році – лише 5,2%. 2014 рік і зовсім змінив ситуацію – Україна

зіткнулася з економічною кризою та військовим конфліктом на Сході. Висока економічна та політична невизначеність призвели до низьких внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Обсяг залучених ПІІ в економіку України на кінець 2014 року склав 45,9 млрд дол. США, що на 19,5% менше, ніж на початок року. Якщо у 2013 році в економіку країни іноземними інвесторами було вкладено 5677,3 млн дол. США, то у 2014 році – 2451,7 млн дол. США ПІІ. Зменшення капіталу за цей період становить 13592,1 млн дол. США. (У тому числі за рахунок курсової різниці – 12246, 5 млн дол. США).

Скорочення інвестицій відбулося також і за країнами – у 2013 році інвестиції надходили з 136 країн, у 2014 році – зі 131 країни світу. Найбільшим джерелом ПІІ в Україну як у 2013 р. так і 2014 р. є країни ЄС – відповідно 76,4% та 77,5% загального обсягу акціонерного капіталу (табл. 1). З країн ЄС у 2014 році з початку інвестування внесено 35575,5 млн дол. США інвестицій, з інших країн світу – 10340,5 млн дол. США (22,5%).

Незважаючи на те, що країнам ЄС належить лідерство у списку інвесторів прямих іноземних інвестицій в українську економіку, структура таких інвестицій недостатньо сприяє поліпшенню євроінтеграції України. Так, 86,6% інвестицій надійшли з шести країн ЄС. Серед основних країн-інвесторів: Кіпр – 13,7 млрд дол. США (38,5% загального обсягу інвестицій з країн ЄС), Німеччина – 5,7 млрд дол. США (16,1%), Нідерланди – 5,1 млрд дол. США (14,4%), Австрія – 2,5 млрд дол. США (7,1%), Велика Британія – 2,1 млрд дол. США (6,0%) та Франція – 1,6 млрд дол. США (4,5%). У загальному обсягу інвестицій до України у 2014 році частка інвестицій з Кіпру скоротилася з 33,3% до 29,9%, з РФ – з 6,8% до 5,9%, при цьому частка інвестицій з Німеччини зросла з 10,9% до 12,5%, з Нідерландів – з 9,7% до 11,1% [6].

Цей показник, найвірогідніше, завищує інвестиції, що належать компаніям ЄС, через особливості ПІІ з Кіпру (що має значну частку ПІІ). Більша частка інвестицій з цієї країни – вважається, є, насправді, коштами українських та російських власників, виведеними раніше з метою захисту та зменшення оподаткування. Однак, роль інвестицій з ЄС є незаперечною. Така залежність робить Україну вразливою до зміни ситуації в Єврозоні, що може вплинути на готовність та здатність компаній з ЄС інвестувати за кордоном [2].

За даними 2013 р., на підприємствах промисловості України зосереджено 18012,5 млн дол. США прямих іноземних інвестицій, що складає 31%. В установах фінансової та страхової діяльності акумульовано 15348,8 млн дол. США (26,4% загального обсягу ПІІ); на підприємствах з оптової та роздрібною торгівлю, ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 7559,6 млн дол. США (13,0%), в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном – 4370,9 млн дол. США (7,5%), професійну, наукову та технічну діяльність – 3448,4 млн дол. США (5,9%). Країни Європейського Союзу інвестували на підприємства промисловості (34,5%), у фінансову сферу – 26,0%, в оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів – 10,5%, в організації, що здійснюють операції з нерухомим майном – 7,8% від загального обсягу ПІІ ЄС.

У 2013 році в економіку країн світу з України з початку інвестування було вивезено 127,5 млн дол. США прямих інвестицій, які було здійснено до 46 країн світу. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з України в економіку країн світу на початок 2014 року становив 6575,3 млн дол. США, у т.ч. у країни ЄС – 6060,7 млн дол. США (91,5% загального обсягу). Характерно, що Кіпр є також надпотужним реципієнтом українських інвестицій за кордон (88, % зі 100% прямують до Кіпру)

Таблиця 1  
Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн ЄС у 2013–2014 рр.

Країни	Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн ЄС у 2013 р.			Прямі інвестиції (акціонерний капітал) в економіці України з країн ЄС у 2014 р.		
	млн дол. США	% від обсягу ПІІ в Україну з країн світу	% від обсягу ПІІ в Україну з країн ЄС	млн дол. США	% від обсягу ПІІ в Україну з країн світу	% від обсягу ПІІ в Україну з країн ЄС
Всього з країн ЄС	44423	76,38%	94,93%	35575,5	77,50%	94,46%
Кіпр	19035,9	32,73%	42,85%	13710,6	29,90%	38,54
Німеччина	6291,8	10,82%	14,16%	5720,5	12,50%	16,08%
Нідерланди	5561,5	9,56%	12,52%	5111,5	11,1	14,37%
Австрія	3257,5	5,60%	7,33%	2526,4	5,50%	7,10%
В. Британія	2714,1	4,67%	6,11%	2145,5	4,70%	6,03%
Франція	1825,8	3,14%	4,11%	1614,8	3,51%	4,54%
Італія	1267,8	2,18%	2,85%	999,1	2,18%	2,81%
Польща	845,4	1,45%	1,90%	825,0	1,80%	2,32%
Угорщина	689,4	1,19%	1,55%	610,0	1,33%	1,71%
Люксембург	680,5	1,17%	1,53%	412,0	0,09%	1,16%
Всього до України	58 156,90			45903,9		

(табл. 2). Інвестування на інших географічних напрямках характеризується низькою активністю: у країни СНД українськими інвесторами було вкладено 412,5 млн дол. США (6,3%), в інші країни світу – 102,1 млн дол. США (1,5%). Максимальний темп приросту прямих інвестицій з України зафіксований у 2010 році на позначці 10,3%. У 2013 році цей показник склав 1,4% від показника 2012 року. Обсяги прямих інвестицій, які прямують з України до економік іноземних держав, зосереджуються здебільшого в невиробничих галузях економіки (81,9% з яких належать професійній, науковій та технічній діяльності).

Таблиця 2  
Прямі інвестиції (акціонерний капітал)  
з України в економіці країн ЄС у 2013 р.

Країни	млн дол. США	% від обсягу ПІІ з України до країн світу	% від обсягу ПІІ з України до ЄС
Всього до країн ЄС	6060,7	91,50%	99,26%
Кіпр	5818,5	88,49%	96,00%
Латвія	98,8	1,50%	1,63%
Польща	56,4	0,86%	0,93%
Нідерланди	14,2	0,22%	0,23%
Угорщина	12,2	0,19%	0,20%
Німеччина	9,4	0,14%	0,16%
Австрія	6,1	0,09%	0,10%
Італія	0,4	0,01%	0,01%
Всього з України	6 575,30		

У 2014 році в країни ЄС було інвестовано 6035,8 млн дол. (95,0% від обсягу ПІІ з України до країн світу). Переважна частка прямих інвестицій з України спрямована до Кіпру – 5819,0 млн дол. США (91,6%). Європейська інтеграція українських інвесторів на інших географічних напрямках відбувається вкрай повільно: до Латвії надійшло 85,0 млн дол. США (1,2%), до Польщі – 52,6 млн дол. США (0,8%) [6].

Україна має низку конкурентних переваг, які підвищують її інвестиційну привабливість: вигідне географічне розташування, найбільша територія серед європейських держав; насиченість природними ресурсами; сприятливі кліматичні умови; високий потенціал внутрішнього ринку; є п'ятою найбільш населеною країною Європи, кваліфікована і відносно дешева робоча сила; високий науково-освітній потенціал – потужна мережа науково-дослідних центрів та університетів. Однак обсяги прямих іноземних інвестицій залишаються недостатніми та не відповідають потребам економіки України.

Політична нестабільність, непередбачуваність державної влади яка, за словами експертів, є одними із основних негативних чинни-

ків для інвестиційного середовища, не тільки спотворює економічні перспективи для інвесторів, але і демонструє неможливість будувати довготривалі плани. Потенційних великих інвесторів, які могли б створити робочі місця в регіонах та підняти місцеву економіку, такі політичні коливання знеохочують від здійснення інвестицій в Україну, оскільки для окупності масштабних проектів потрібна можливість планувати діяльність на довгий час. За умов часткої зміни законодавства, економічної та політичної нестабільності, не бажанням здійснювати реформи, яскраво проілюстрованого нинішньою владою, у потенційних інвесторів втрачається довіра до України, а Україна втрачає можливість вирішення поточних і довгострокових завдань економічного розвитку за допомогою інвестиційно-інноваційних процесів.

Укладення Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом юридично зафіксувало намір України рухатися саме у напрямі інтеграції з ЄС, бажання стати складовою європейського простору. Зрозуміло, що будь-яка Угода сама по собі – це лише комплекс певних умов і принципів. І лише за умови цілеспрямованості та послідовності виконання відповідних зобов'язань, Україна зможе отримати конкретні економічні та соціальні результати, створити економіку європейського рівня. І в цьому зв'язку ми знову повертаємося до питання про те, що євроінтеграційний курс України – це насамперед завдання здійснення політичних реформ та структурних економічних перетворень, і від того, наскільки ми зможемо довести свою спроможність у вирішенні цих завдань, і буде залежати місце України в Об'єднаній Європі.

**Висновки.** На сьогодні Європейський Союз є одним із найбільших іноземних інвесторів України. Якщо розглядати ЄС як агрегованого інвестора, то, поза всякими сумнівами, він посідає чільні позиції у відносинах з Україною за всіма показниками інвестиційного співробітництва. Це стосується як блоку ЄС в цілому, так і його окремих країн. Наприклад, уже на початкових етапах існування незалежної України провідним інвестором української економіки була Німеччина. Пізніше, за цим критерієм, вона поступилася Сполученим Штатам Америки, а згодом іншій країні ЄС – Нідерландам.

Практичне використання можливостей, які надає Україні активна участь в європейських інтеграційних процесах вимагає провести низку заходів, націлених на створення і функціонування стабільної економіки. До таких можна віднести: поступову гармонізацію законодавства України до відповідних норм та процедур Європейського Союзу, вдосконалення нормативно-правової бази інвестування, адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС, підвищення рівня розвитку інвестиційної інфра-

структури, контроль рівня криміногенних, екологічних та інших ризиків; стабілізувати політичну обстановку в країні, що підвищить довіру до уряду, зміцнення договірної дисципліни, впровадження системи гарантій для забезпечення довгострокового фінансування інвестиційних проектів, стимулювати залучення інвестицій у науково-технічну та інноваційну діяльність. Окрім того, необхідним є зменшення рівня корупції в країні та відновлення практики ефективного функціонування СЕЗ та ТПР на території України.

Співробітництво України з Європейським Союзом в інвестиційній сфері є важливим як для європейської інтеграції держави, так і для підйому її економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кублікова Т.Б. Прямі іноземні інвестиції: стратегія розвитку України [Текст]: монографія Т.Б. Кублікова. – О: «Атлант». – 2012. – ISBN 339-727-22.
2. Європейська інтеграція: навч. посібник / за ред. М.І. Макаренка, Л.І. Хомутенко; [М.І. Макаренко, Л.І. Хомутенко, І.І. Д'яконова та ін.]. – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 344 с.
3. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.1996 № 93/96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон: Закон України від 13.10.1992 № 2673-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»: Закон України від 21.01.2010 № 2623-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Халатур С.М. Особливості механізму функціонування інвестиційного ринку в Україні [Текст] / С.М. Халатур // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – С. 121.
8. Халатур С.М. Особливості механізму функціонування інвестиційного ринку в Україні [Текст] / С.М. Халатур // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2013. – С. 121.
9. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.doingbusiness.org>.
10. The Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [Electronic recourse]. – Access mode: <http://www.oecd.org/investment/statistics.htm>.



## СЕКЦІЯ 3

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 636.32/.38:631.111.1(332.132)

Беженар І.М.

кандидат економічних наук, науковий співробітник  
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

#### УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ ТА СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА НА ОСНОВІ ЇЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ

#### IMPROVEMENT OF REGIONAL DISTRIBUTION AND PRODUCTION STRUCTURE OF SHEEP BREEDING BASED ON ITS DIVERSIFICATION

##### АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано шляхи внутрішньогалузевої диверсифікації та запровадження раціональної виробничої спеціалізації з метою підвищення ефективності виробництва. Визначено основні шляхи вдосконалення регіонального розміщення виробництва продукції вівчарства шляхом продуктово-територіальної сегментації регіонів України на основі сучасних природно-кліматичних та регіонально-історичних особливостей функціонування галузі.

**Ключові слова:** галузь вівчарства, спеціалізація, диверсифікація діяльності.

##### АННОТАЦИЯ

В статье предложены пути внутриотраслевой диверсификации и внедрения рациональной производственной специализации с целью повышения эффективности производства. Определены основные пути совершенствования регионального размещения производства продукции овцеводства путем продуктово-территориальной сегментации регионов Украины, исходя из современных природно-климатических и регионально-исторических особенностей функционирования отрасли.

**Ключевые слова:** отрасль овцеводства, специализация, диверсификация деятельности.

##### ANNOTATION

In the article, in order to improve the efficiency of sheep breeding, the directions of intra-branch diversification and implementation of rational specialization was recommended. The main ways to improve the regional distribution of production of sheep breeding by product-territorial segmentation of regions of Ukraine on the basis of today's climatic and regional historical features of the functioning of the industry were determined.

**Keywords:** sheep breeding, specialization, diversification of activities.

**Постановка проблеми.** Сучасний стан галузі вівчарства характеризується зменшенням чисельності овець до 785,8 тис. голів у 2014 р. (або на 90% порівняно з 1990 р. та на 18,4% – з 2000 р.), зменшенням обсягів виробництва баранини до 14,4 тис. тонн (або на 68,6% проти 1990 р., на 16,3% проти 2000 р.), вовни – до 2,6 тис. тонн (або на 91,3% проти 1990 р., на 23,5% проти 2000 р.). Зважаючи на вищевикладене, виникає необхідність збільшення обсягів виробництва, підвищення продуктивності овець, конкурентоспроможності вівчарської продукції, концентрації виробництва і організації міжрегіонального обміну особливо в найбільш

сприятливих традиційних вівчарських регіонах (природно-економічних зонах) при врахуванні динаміки ринкового попиту на регіональному, вітчизняному та світовому ринках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Пропозиції щодо розвитку вівчарства подано в наукових доробках вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Ю. Белінського, М.А. Василюєва, В.І. Вороненка, Л.В. Жарук, М.Ф. Іванова, В.М. Іовенка, В.А. Мороза, О.Б. Наумова, О.І. Сокола, В.О. Сухарльова, І.Н. Топіхи, В.М. Туринського, Л.С. Шелест та інших. Проте потребують поглибленого вивчення питання усунення основних причин скорочення обсягів виробництва продукції вівчарства та постає об'єктивна необхідність диверсифікації з урахуванням світових тенденцій розвитку.

**Постановка завдання:** запропонувати основні напрями диверсифікації виробництва продукції вівчарства та регіональної спеціалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Диверсифікацією в аграрній сфері є створення і розвиток торгово-закупівельних пунктів та заготівельно-збутових організацій, сільськогосподарської кооперації (споживчої, виробничої, збутової, страхової, кредитної та інших форм), агросервісних організацій і, як наслідок, оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції; організація діяльності суміжних галузей: розвиток етнографічного і аграрного туризму, переробної харчової промисловості (переробних цехів, боєнь тощо), сільських промислів та ремесел.

Ще в 30-х рр. академік М.Ф. Іванов сформулював думку, що «вівця може успішно конкурувати з будь-яким видом сільськогосподарських тварин, якщо вона одночасно продукує вовну, м'ясо, молоко і високоякісні овчини» [1, с. 58]. Цього правила щодо ведення вівчарства дотримуються в усіх країнах, де воно добре розвинено, зокрема в Австралії і Новій Зеландії (частка прибутків від реалізації вовни не перевищує 30%, а більша її частина при-

падає на продаж баранини). Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності та методом «виживання» в сучасних ринкових умовах може стати зміна внутрігалузової спеціалізації галузі на продукцію, що користуватиметься

стабільним попитом. Враховуючи світові тенденції переорієнтації галузі, зростання попиту на баранину та сири з овечого молока, розглянемо вартісні показники при різних видах продукції, отриманої від овець (табл. 1).

Таблиця 1  
Ефективність виробництва продукції вівчарства за різними напрямками спеціалізації

Виробництво продукції	Напрям спеціалізації						Комплексне використання продукції	
	Вовновий		М'ясний		Молочний			
	к-сть	вартість, грн	к-сть	вартість, грн	к-сть	вартість, грн	к-сть	вартість, грн
Вовна, кг	3	48	2,3	9,2	2,3	8,1	2,3	8,1
Овчини, шт	1	12	1	12	1	12	1	12
М'ясо, кг	10	250	30	750	15	375	18	450
Бринза	-	-	-	-	10	350	10	350
Інша продукція	1	2,8	1	2,8	1	2,8	1	2,8
Одержано валової продукції на одну вівцю, грн		312,8		774		747,9		822,9
Витрати на утримання однієї вівці, грн		690		690		690		690
Прибуток на 1 вівцю, грн		-377,2		84		57,9		132,9
-377,2		84		57,9		132,9		

Для розрахунків ефективності ми взяли середні норми продуктивності для овець вітчизняних порід, на основі яких визначено обсяги виробництва продукції вівчарства. За середніми цінами, що склалися на ринках у 2012 р. на продукцію вівчарства, визначено вартість продажу, при товарності 80–90%. Витрати на утримання одержано шляхом додавання витрат (за статтями), які безпосередньо формують собівартість продукції. Розрахунки засвідчують, що найбільше грошових надходжень серед продуктів вівчарства приносить виробництво баранини, що підтверджує перспективність вирощування овець на м'ясо. Ефективність розведення овець також підвищується при використанні вівцематок як дійних тварин, продукуючи молоко з наступною переробкою його на сири та бринзу. Ціни реалізації продуктів переробки овечого молока вищі, ніж коров'ячого (сири дорожчі на 10–50%). Але найбільш прибутковим вівчарство стає при комплексному використанні продукції вівчарства.

Розглядаючи розвиток галузі вівчарства за природно-кліматичними зонами, варто зауважити, що зона Степу, яка характеризується спеціалізацією і концентрацією виробництва, в 2012 р. виробила 78,8% вовни і 60,4% баранини від загального виробництва продукції вівчарства в Україні. У цій зоні склалися найбільш сприятливі можливості для ефективного застосування методів годівлі, відтворення стада, вирощування молодняку та організації праці. Зона має всі необхідні умови для створення хорошої племінної бази.

Вівчарство Лісостепу і Полісся характеризується такими особливостями: надвисока

питома вага особистих селянських господарств у структурі виробництва вівчарської продукції (58% і 78,7% відповідно), що обумовлено як низькими середньодушовими доходами, так і традиційно високою активністю домогосподарств регіону у сільськогосподарському виробництві; відсутність ефективної ринкової інфраструктури, спекулятивні коливання цін; високий рівень споживання м'яса овець в регіоні (Полісся – Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська та Лісостеп – Чернівецька, Тернопільська і частково Хмельницька області); низький рівень зацікавленості виробників у зазначеній продукції (відмова від неї на користь більш ліквідних галузей, попри невідповідність природно-кліматичних (у гірській місцевості) передумов для їх вирощування) [2]. Окремо варто також виділити Карпатський регіон. В цьому регіоні уже склалася перспективна спеціалізація вівчарства на розведенні молочно-хутрових порід овець, таких як цигайська, гірсько-карпатська, каракульська і сокольська породи.

Враховуючи природно-кліматичні умови, географічне положення, економічну спеціалізацію, що склалася, напрями продуктивності овець, ресурсний потенціал: чисельність поголів'я, обсяги виробництва вівчарської продукції, наявність племзаводів та племрепродукторів, забезпеченість науковими кадрами, близькість до кордонів, можливостей ринків збуту; кон'юнктуру ринку: попит та пропозицію, економічну ефективність за умови використання всіх видів вівчарської продукції, ми пропонуємо продуктово-територіальну сегментацію регіонів (областей) України (рис. 1).



Рис. 1. Розподіл регіонів за напрямками спеціалізації господарств на різних видах продукції вівчарства

Перша зона. До першої зони належать Херсонська і Харківська області, на території яких розміщено найпотужніші наукові центри: Інститут тваринництва України (Харківська область) та науковий центр Інститут вівчарства Асканія-Нова (Херсонська область), які займаються вдосконаленням технології вирощування племінного молодняку і виробництва продукції вівчарства та надають інформацію господарствам і населенню про досягнення НТП. Тут сконцентровано значний науковий потенціал, в тому числі і з переробки вовни, який до цих пір залишається не повністю реалізованим [3, с. 6]. Крім цього, ці дві області мають найбільшу кількість племрепродукторів, характеризуються найвищими настроями тонкорунної вовни та якісним племінним поголів'ям овець. Основними виробниками у цій зоні Херсонської області є: дослідне господарство «Маркеєво» (племінний завод асканійського породного типу багатоплідних каракульських овець, асканійської м'ясо-вовнової з кросбредною вовною) та «Асканія-Нова» НААН України (племінний завод таврійського типу асканійської тонкорунної породи та асканійської м'ясо-вовнової породи з кросбредною вовною) Чаплинського району. А також СТОВ «Світанок» (Новотроїцького району), ДПДГ «Асканійське» (утримання таврійського типу асканійської тонкорунної породи) Каховського району, племзавод із розведення асканійської тонкорунної породи овець «Червоний чабан» (Каланчацького р-ну), що утримують 900–1 700 голів та продають племінних овець. В Харківській області – дослідне господарство Інституту тваринництва НААН «Чувиріне» (Вовчанського району) з вирощування сокільських овець та ВАТ «Іллічівка» – племзавод з вирощування овець породи прекоз, СТОВ «Барвінківська» (племінний завод з розведення овець асканійської тонкорунної породи таврійського типу та племінний репродуктор овець асканійської м'ясо-вовнової з кросбредною вовною дніпропетровського типу) Барвінківського р-ну – чисельністю 300–2 000 овець.

Оскільки зазначена зона має потужну наукову і селекційно-племінну базу, то необхідним є відновлення роботи племінних господарств, що сприятиме покращенню генетичних якостей, зростанню продуктивності, здешевленню племінного молодняку. Доцільно тут в перспективі сконцентрувати вирощування племінних овець в спеціалізованих вівчарських підприємствах – племінних заводах та фермах (табл. 2). Неплемінних овець, ймовірно, вирощуватимуть особисті селянські господарства.

Також зазначена зона має перспективи для створення вівчарського кооперативу зі збору і переробки вовни за умови сприяння держави, яке полягає у спрощенні механізму реєстрації кооперативу, компенсації частини вартості обладнання, надання податкових пільг.

Переробка вовни здійснюється на переробних вовнових підприємствах, таких як ЗАТ «Харків-Вовна», килимовий комбінат «Епос», «Красная нить», «Отекс» (м. Харків), на базі «Асканії-Нової» переробка продукції у ковдри, проте її обсяги незначні).

У вказаних областях збереглися племінні господарства, які, об'єднавшись, змогли б забезпечити на першому етапі переробне підприємство необхідною кількістю сировини. Створення підприємства з переробки місцевої вовни є перспективною ідеєю, її втілення могло б стимулювати поступове нарощування поголів'я овець, а також сприяти збереженню місцевої тонкорунної асканійської породи овець. Наукове забезпечення галузі передбачає створення генотипів м'ясо-вовнового напрямку, племінних овець з тонкою вовною, які конкурентоспроможні на світовому ринку та пристосовані до природнокліматичних умов України.

Друга зона. Передбачає промислове виробництво продукції вівчарства, орієнтоване на експорт (впровадження прогресивних організаційно-технологічних рішень та технічних засобів) та будівництво міжгосподарських переробних підприємств.

Ця зона, особливо степові регіони, утримує найчисельніші стада овець, завдяки чому має великі потенційні можливості для нарощування обсягів виробництва продукції вівчарства [4, с. 85]. Саме в цій зоні діють рентабельні підприємства ТОВ Агрофірма «Агропромсервіс» (Маріїнського р-ну Донецької обл.), племзавод з розведення цигайської породи овець «Славне» Роздольненського р-ну, СП «Південно кримське вівчарство» Нижньогірського району АР Крим з чисельність овець від 78 голів до 1 003 голів. Для такого регіону характерний високий рівень споживання баранини, що зумовлено проживанням на цій території кримських татар, які за релігійними переконаваннями і національними традиціями не їдять свинину, та сезонною міграцією населення внаслідок курортного періоду [5; 6].

Також в цій зоні розвинена мережа племінних господарств. В АР Крим вирощують також і пле-



мінних овець цигайської породи, зокрема у племзаводі «Чорноморське» (Сакського р-ну), племгоспі «Бакальський» (Роздольненського р-ну), племгоспі «Міжводне» – (Чорноморського р-ну) та ін.

Тривалість безморозного періоду дозволяє у зоні Степу подовжувати пасовищне утримання і таким чином знижувати вартість кормів; є умови для вирощування овець, які даватимуть два окоти в рік [7, с. 143].

У першій підзоні доцільною є переорієнтація на виробництво м'яса баранини та бройлерної ягнятини [8, с. 52]. З цієї метою необхідно використовувати м'ясні і м'ясо-вовнові породи з високим генетичним потенціалом продуктивності як вітчизняної, так і зарубіжної селекції та реалізовувати овець на забій у віці 4–7 місяців, адже саме на ягнятину і молоду баранину існує підвищений попит у споживачів, а також це приносить значно більший прибуток підприємству та скорочуватиме витрати у 1,6–2,4 рази (табл. 3).

Отже, високотехнологічні підприємства з виробництва баранини необхідно споруджувати на сході і півдні України шляхом залучення інвестицій та пільгових довгострокових кредитів; необхідне створення багатофункціонального комплексу з прийому та забою овець, вирощуваних в особистих селянських господарствах для відповідності баранини вимогам ЄС; формувати інтегровані вівчарські об'єднання закритого циклу.

Отже, високотехнологічні підприємства з виробництва баранини необхідно споруджувати на сході і півдні України шляхом залучення інвестицій та пільгових довгострокових кредитів; необхідне створення багатофункціонального комплексу з прийому та забою овець, вирощуваних в особистих селянських господарствах для відповідності баранини вимогам ЄС; формувати інтегровані вівчарські об'єднання закритого циклу.

Таблиця 2

## Перспективи у виробничій спеціалізації регіонів

Зона (області, що входять)	Характеристика
I. Херсонська, Харківська	Найбільш сприятливі природно-економічні умови для вирощування племінного молодняка та виробництва вовни (тонкорунної) з можливістю самозабезпечення продукцією вівчарства власних потреб та експорту. Основний напрям спеціалізації вівчарських господарств зони: вирощування племінного молодняка. Додатковий: виробництво вовни, баранини та їх переробка. Рівень самозабезпечення: повністю забезпечує власні потреби в продукції вівчарства з можливістю експорту за межі вказаних областей та за кордон.
II.  АР Крим, Луганська, Дніпропетровська, Донецька, Кіровоградська  Запорізька, Миколаївська,	Зона охоплює області-лідери з виробництва. Має можливості до промислової переробки, орієнтована на експорт продукції. В її межах виділимо три підзони:  1. Основний напрям спеціалізації вирощування овець на м'ясо. Доцільно створювати великі підприємства на промисловій основі та господарства репродуктори.  2. Основний напрям спеціалізації – виробництво і переробка вовни. Доцільно тут розмістити переробні підприємства та потужні підприємства з легкої промисловості для переробки вовни у тканини.  3. Основний напрям спеціалізації – виробництво молока та переробка його у сири, вирощування овець для отримання шубної сировини. Передбачено створення підприємств із переробки молока, баранини, вовни та додаткової продукції вівчарства у предмети народного споживання (фермерські господарства, ОСГ, кооперативи).
Одеська область та області Карпатського регіону (Закарпатська, Чернівецька, Івано-Франківська, Львівська)	Незважаючи на рівень основної спеціалізації, пропонується комплексне виробництво і переробка продукції вівчарства. Рівень самозабезпечення: повністю забезпечує власні потреби в продукції вівчарства з можливістю експорту за межі вказаних областей та за кордон. Доцільно створювати оптові ринки для забезпечення бараниною промислових центрів (туристичних міст), експорт морським шляхом – Одеса, Крим та у сусідні держави (у зв'язку з близькістю кордонів у Карпатському регіоні та морських кордонів АР Крим, Одеська область).
III. Житомирська, Полтавська, Черкаська, Сумська, Вінницька, Рівненська Хмельницька	Основний напрям спеціалізації – виробництво баранини. Незважаючи на рівень основної спеціалізації пропонується комплексне виробництво і переробка продукції вівчарства. Рівень самозабезпечення: низький рівень забезпечення власних потреб регіону. У перспективі можуть певною мірою самозабезпечуватись продукцією. Пропонується створення середніх і малих підприємств.
IV. Волинська, Київська, Тернопільська, Чернігівська	Основний напрям спеціалізації – виробництво баранини. Незважаючи на рівень основної спеціалізації, пропонується комплексне виробництво і переробка продукції вівчарства. Рівень самозабезпечення: області з мінімальними обсягами виробництва продукції вівчарства, де виробничий потенціал галузі слабо використовується. Рекомендовано створення сімейних ферм.



Таблиця 3

## Економічна ефективність реалізації баранини залежно від віку

Показник	Молочна ягнятина (вік забою до 4 міс.)	Дієтична ягнятина (вік забою до 7 міс.)	Ягнятина (вік забою понад 7 міс.)
Витрати на утримання 1 голови, грн	390	580	950
Жива вага, кг	21	34	66
Настриг вовни, кг	-	3	6
Реалізаційна ціна 1 кг, грн:			
живої маси	25	20	15
вовни	-	8	8
Вартість валової продукції	525	704	1038
Одержано прибутку від реалізації на забій, грн	135	124	88
Рентабельність, %	34,62	21,38	9,26

Отже, високотехнологічні підприємства з виробництва баранини необхідно споруджувати на сході і півдні України шляхом залучення інвестицій та пільгових довгострокових кредитів; необхідне створення багатофункціонального комплексу з прийому та забою овець, вирощуваних в особистих селянських господарствах для відповідності баранини вимогам ЄС; формувати інтегровані вівчарські об'єднання закритого циклу.

Оскільки в Україні немає безвовнових овець, то переробкою вовни овець, які вирощуються заради м'яса займатимуться: ЗАТ «Криворізька вовнопрядильна фабрика» (Дніпропетровська обл.) та АТЗТ Донецьке камвольно-прядильне підприємство «Золоте руно», ЗАТ «Донецька суконна фабрика» (Донецька обл.) та Луганська тонкосуконна фабрика, ЗАТ «Лутекс» (Луганська обл.), АТБТ «Татарбунарська суконна фабрика», ЗАТ Одеське виробничо-торгівельне об'єднання «Блакить», Золочівське виробничо-торгівельне акціонерне підприємство (Одеська обл., «Бахчисарайська суконна фабрика» (АР Крим), ТОВ «Транс Агро Світ» (Кіровоградська обл.).

В другій підзоні (Запорізька, Миколаївська обл.) вироблена тонкорунна вовна високої якості (асканійської тонкорунної та цигайської породи овець) використовується при виробництві подушок, покривал, килимів, для виробництва одягу та трикотажу (білизни, джемперів та ін.). Стимулюючим фактором є складна ситуація з реалізацією вовни. Собівартість вовни значно перевищує ціну, яку за неї пропонують. Альтернативним шляхом збуту вовни може стати організація переробних і в'язальних цехів як окремого підрозділу господарства або як приватного підприємства, сировиною для яких є вовна, а продукцією – рукавиці, шарфи, шкарпетки. Така продукція користується попитом на ринку, який в холодну пору року зростає.

Третя підзона – виробництво і переробка овечого молока. Позитиви та перспективи розвитку напряму диверсифікації на овече молоко: вітчизняний ринок овечого молока і продуктів переробки не повністю насичений (незайнятість ніші), виробництво овечого молока перебуває тільки на

етапі становлення, існує можливість виробництва широкого асортименту продукції, для забезпечення конкурентоспроможності на ринку та зниження ризиків. Негативи: низька культура споживання продуктів переробки овечого молока, відсутність на вітчизняному ринку продуктивних тварин високої генетики (з 1 229 порід овець світу придатними для молочного виробництва є 100 високопродуктивних порід овець, тому потрібен імпорт таких порід в Україну).

В Одеській області розповсюджені каракульська і романівська породи, які невибагливі в утриманні та дають стандартні тушки м'яса, вовну шубного напрямку, легкі і зносостійкі овчини. Вівчарі Одеської області у минулому широко практикували доїння овець, а населення використовувало молоко для виготовлення різних місцевих видів сирів і бринзи, а також кисломолочних продуктів. Але з перетворенням грубововняного вівчарства в тонкорунне і напівтонкорунне доїння маток різко скоротилося, а виробництво овечого молока знизлося. На нашу думку, такий досвід потрібно використовувати в сучасних умовах. В Одеській області діє досить багато рентабельних фермерських господарств з вирощування овець з поголів'ям до 100 голів. Ефективним є функціонування і великих промислових підприємств, наприклад ТОВ ВКФ «Бородіно-А» (Тарутинського р-ну) із чисельністю 4 953 голів каракульських овець та рівнем рентабельності 64,7%; ТОВ «Руно-Агро», ВАТ «Шампань України» (Арцизького р-ну).

Враховуючи, що Одеса – це всеукраїнський торговий центр, один з лідерів за чисельністю поголів'я, з виробництва баранини та овечого молока, то в цій області варто створити регіональний аграрний оптовий ринок.

До цієї підзони ми зараховуємо і Карпатський регіон. Саме тут розводять овець гірськокарпатської породи, від якої одержують килимову вовну для розвитку килимарства та ліжникарства, хутрові овчини, м'ясо і товарне молоко водночас [9, с. 6]. Пасовищне утримання овець в гірсько-карпатських районах є природним методом удобрення земель із нестачею гумусу; сприяє зниженню собівартості

продукції. Основними виробниками продукції вівчарства є фермерські та особисті селянські господарства. У цій зоні вже існує неформальний тип кооперації, що полягає в об'єднанні власників у літній період та спільному випасанні овець, розподілі вироблених з овечого молока сирів.

Зважаючи на забезпечення охорони навколишнього середовища, пріоритетним видом рекреаційної діяльності для території Карпатського регіону і Одеської області (третьої підзони) є розвиток сільського туризму та фізіотерапія як новий метод оздоровлення дітей і дорослих [10; 11].

Отже, у другій зоні потрібно комплексно використовувати всі види продукції, робити часткову або повну їх переробку, фасування та пакування у тару. За умов розвитку туристичної інфраструктури необхідна налагоджена структура збуту вівчарської продукції за прямими зв'язками переробним, торговим підприємствам, у кафе, заклади громадського харчування.

Третя зона характеризується вирощуванням переважно неплеєнних овець у особистих селянських господарствах, передбачено залучення більшої кількості сільськогосподарських підприємств до вирощування і виробництва продукції вівчарства. Проте варто виділити на території цієї зони підприємства АФ «Брусилів» (1 140 голів овець) Брусиловського району Житомирської області, яке має статус плеєнного господарства з розведення овець асканійської м'ясо-вовнової породи, СВК «Лабунський» – плеєнрепродуктор з розведення кавказької породи (с. Новолабунь Полонського р-ну Хмельницької обл.) з чисельністю поголів'я 272 гол. та ФГ «Мерінос-Україна» – розведення порід меріноландшаф, меріноланд і суффолк – 639 голів та ВКФ «Пилигрим» – розведення овець породи лаконе (с. Чабанівка, Кам'янець-Подільського р-ну Хмельницької обл.), СТОВ «Мир» Погрибищенського району та АТ «Птахокомбінат Бершадський» Бершадського району Вінницької області (з поголів'ям до 100 голів), які працюють на інноваційній основі, зокрема із застосуванням сучасної системи вентиляції та освітлення приміщень відповідно до технологічних норм, на високому рівні знаходиться забезпеченість кормами та вітамінно-мінеральними концентратами, застосування вакцинації та використання «електронного пастуха». Області цієї зони в майбутньому можуть забезпечувати власні потреби в продукції вівчарства за рахунок власного виробництва, оскільки традиційно ці потреби незначні. Лише мала частка виробленої продукції надходить на продаж. Пропонується створення середніх і малих підприємств (200–500 голів) та вирощування овець в особистих селянських господарствах. Отже, орієнтована ця зона має бути на виробництво високоякісної конкурентоспроможної вівчарської продукції, особливо баранини, дріб-

ними виробниками, їх інтеграція з переробними підприємствами, створення відповідної системи заготівлі.

Четверта зона характеризується низьким рівнем забезпеченості продукцією вівчарства, проте наявний виробничий потенціал може бути реалізований у перспективі. Вівчарство тут є допоміжною галуззю і суттєво не впливає на економіку виробництва. Хоча можна виділити підприємство ПП «Гобзов» (Обухівського р-ну Київської обл.) та ФГ «Бах і сім'я» – плеєнний репродуктор романівської породи овець (750 голів). В цій зоні рекомендовано створення підприємств з дрібними вівчарськими фермами та сімейних ферм. Області цієї зони повинні самі вирішувати, чи вигідно їм розвивати власне виробництво продукції вівчарства чи завозити її з інших регіонів, тобто маєтєся на увазі, що вони самозабезпечуватимуться в певних межах, а решту необхідної продукції закуповуватимуть.

Можливості для збільшення виробництва вовни й баранини для останніх двох зон на основі диверсифікації продукції вівчарства використовуються недостатньо. При орієнтації на виробництво баранини вовна буде додатковою продукцією. Переробку вовни здійснюватимуть: ТОВ «Каскад-Текстиль» та ЗАТ «Суми-камволь», ЗАТ «Глухівська суконна фабрика» (Сумська обл.); АТЗТ «Славутська суконна фабрика», ВАТ «Дунаєвецька суконна фабрика» (Хмельницька обл.), Черкаська державна валяльно-повстяна фабрика, Лубенська колективна фірма «Валтекс» (Полтавська обл.), ВАТ Чернігівська фабрика «Чексіл» (Чернігівська обл.), «Богуславська суконна фабрика» (Київська обл.), фабрики поглибленої переробки вовни «Роза-Хутро» для подальшого пошиву одягу, взуття, постільної білизни, дитячих виробів. Ми пропонуємо насамперед створення відповідної системи заготівлі, а також організацію невеликих додаткових виробничих потужностей для виготовлення ковдр, скатертин, подушок, пончо, різних тканин вовнового типу, декоративних панно, етнічних сумок і рюкзаків та шкарпеток тощо. Хутрянні і шубні овчини планують переробляти на Тисменицькому виробничому хутовому об'єднанні, Жмеринській і Житомирській хутовій фабриці та у ТОВ «Барс-Вул» (Чернігівська область). Для цих регіонів (друга, четверта зони) обов'язковою умовою є ведення вівчарства у поєднанні з іншими галузями сільського господарства, зокрема скотарством та рослинництвом, що дає змогу ефективно використовувати матеріально-технічні засоби та трудові ресурси і забезпечує ефективну діяльність.

**Висновки.** Отже, для підвищення конкурентоспроможності галузі доцільно збільшити поголів'я овець, поглибити зональну концентрацію і спеціалізацію у ефективно функціонуючих структурах найбільш придатних та традиційних природо-кліматичних зон вирощування

овець (зона Степу та Карпатський регіон) для забезпечення потреб регіонів, де її виробництво є неефективним і недостатнім. Обґрунтовано пропозиції з формування ареалів ефективного виробництва продукції вівчарства, що можуть бути покладені в основу розробки комплексних цільових програм планування та прогнозування зонального й регіонального розміщення. При орієнтації на виробництво вовни і баранини найбільш сприятливими є умови зони Степу, де доцільно створювати великі спеціалізовані господарства; в пригірських районах (Крим, Карпати) – кооперативи дрібних виробників, що спеціалізуються на виробництві овечого молока, баранини і вовни та їх переробці; в інших регіонах, де вівчарство сконцентроване здебільшого в особистих селянських господарствах і не є основною спеціалізацією – створення сімейних ферм та інших підприємницьких структур.

Окрім використання природноекономічних територіальних особливостей, потрібна розробка регіональних програм щодо підтримки найбільш сприятливих зон поширення вівчарства та вітчизняних виробників якісної вівчарської продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Іванов М.Ф. Курс вівчарства / М.Ф. Іванов. – 5-е вид., випр. і доп. – К. : Державне видавництво сільськогосподарської літератури УРСР, 1950. – 399 с.
2. Сільське господарство України : статистич. зб. – К. : Держкомстат України, 2011. – 370 с.
3. Іовенко В.М. Наукове забезпечення галузі вівчарства / В.М. Іовенко, В. . Вороненко, П.Г. Жарук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 8. – С. 5–10.
4. Шелест Л.С. Оцінка стратегічного потенціалу вівчарства степової зони України : моногр. / Л.С. Шелест. – Асканія-Нова, 2009. – 164 с.
5. Рябко В.М. Розвиток вівчарства на півдні України / В.М. Рябко // Вісник аграрної науки. – 2002. – № 4. – С. 39–41.
6. Сухарльов О.В. Вівчарство України, стан та прогноз стабілізації / В.О. Сухарльов, О.М. Гетманець. // Вівчарство : міжвідом. тематичний наук. зб. – Нова Каховка : ПІЕЛ, 2007. – Вип. 34. – С. 77–79.
7. Сухарлев В.А. Экономические стимулы возрождения овцеводства Украины / В.А. Сухарлев // Зб. наук. пр. Луганського НАУ / за ред. В.Г. Ткаченко. – Луганськ : Вид-во ЛНАУ, 2004. – № 37(49). – С. 141–145.
8. Лазаревич А.П. Актуальные проблемы возрождения крымского овцеводства / А.П. Лазаревич, В.А. Радченко // Економіка АПК : міжнар. науково-виробничий журн. – 2006. – № 5. – С. 49–55.
9. Новікова Н. Відродимо вівчарство – піднімо економіку України / Н. Новікова // Фермерське господарство. – 2009. – № 4. – С. 5–8.
10. Comen, T., Foster, D., 2008. Agricultural Diversification and Agritourism. Interim report. [online] Available at: <http://www.uvm.edu/tourismresearch/agtour/publications/Agritourism%2520Report.pdf>.
11. Maclelan, R., Smith R., 1998. Tourism in Scotland. London: International Business Press. 298 p.

УДК 338.47

Бойко А.Б.

*кандидат економічних наук, в.о. доцента кафедри обліку й аудиту  
Міжнародного університету бізнесу і права***ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ДОХОДІВ РИНКІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ  
ТА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ ЗА 2007-2014 РОКИ****INCOME GROWTH DYNAMICS OF TELECOMS MARKET  
AND POSTAL MARKET FOR 2007-2014****АНОТАЦІЯ**

У статті проведено огляд доходів від надання провідних послуг пошти та зв'язку за 2007–2014 роки. Зокрема, поштового, фіксованого телефонного, мобільного, доступу до мережі Інтернет та кабельного телебачення. Проаналізовано динаміку розвитку таких доходів, а саме основних тенденцій до збільшення або зменшення, визначено їх структуру, графічно розроблені окремі галузеві показники у цій сфері.

**Ключові слова:** ринок телекомунікацій, поштовий зв'язок, динаміка доходів, мобільний зв'язок, фіксований телефонний зв'язок, мережа Інтернет.

**АННОТАЦИЯ**

В статье проведен обзор доходов от предоставления ведущих услуг почты и связи за 2007–2014 годы. В частности, почтовой, фиксированной телефонной, мобильной, доступа к сети Интернет и кабельного телевидения. Проанализирована динамика развития таких доходов, а именно основных тенденций к увеличению или уменьшению, определена их структура, графически разработаны отдельные отраслевые показатели в данной сфере.

**Ключевые слова:** рынок телекоммуникаций, почтовая связь, динамика доходов, мобильная связь, фиксированная телефонная связь, сеть Интернет.

**ANNOTATION**

The article reviews profits from the delivery of basic postal and telecom services for 2007–2014. In particular, it includes postal, fixed telephone, mobile, Internet, and cable television services. The dynamics of development of such profits is analysed, namely basic tendencies to the increase or reduction. The author determines their structure, develops graphical presentation of separate branch indexes in this sphere.

**Keywords:** market of telecommunications, postal services, income dynamics, mobile communications, fixed telephone connection, Internet network.

**Постановка проблеми.** Сфера зв'язку та інформатизації є одним із пріоритетних і важливих напрямів економіки України. Вона створює інноваційну складову в соціально-економічному розвитку держави, демонструючи упродовж десятиліть стійку динаміку зростання. Сталий розвиток інформаційно-телекомунікаційної інфраструктури є найважливішою передумовою для підвищення конкурентоспроможності економіки та інтеграції України у глобальне інформаційне суспільство, дозволяє розширити можливості людини отримувати доступ до національних та світових інформаційних ресурсів, поліпшити умови та якість життя.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження динаміки розвитку телекомунікацій та поштового зв'язку в Україні не нове для економічної науки. Особливості регулювання та стратегії розвитку ринків зв'язку, тенденції

та закономірності економічних відносин відображені в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних учених: В.І. Андрианова, А.В. Соколова, В.М. Орлова та ін. [1; 2].

Проте недостатнє розроблення окремих положень даної проблеми та необхідність подальшого дослідження динаміки розвитку системи зв'язку зумовили актуальність теми даної роботи, визначили мету і завдання статті.

**Мета дослідження** полягає в аналізі динаміки розвитку ринків телекомунікацій та поштового зв'язку за останні роки, оцінці їх доходної частини.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На сучасному ринку телекомунікаційних послуг, де попит досяг певного насичення, основна увага операторів зв'язку спрямована на розширення переліку послуг та підвищення їх якості, для максимальної доходності бізнесу.

Таким чином, доходи від надання послуг зв'язку за 2007–2014 роки в млн грн з урахуванням ПДВ представлено у таблиці 1.

Так, за зазначений період обсяг доходів, отриманий суб'єктами господарювання усіх форм власності у галузі зв'язку, практично постійно зростає.

Структуру та динаміку доходів від послуг зв'язку за 2012–2014 роки подано у таблиці 2.

Із року в рік сфера зв'язку та інформатизації стабільно демонструє позитивне зростання доходів. Аналіз сучасного стану розвитку вітчизняної галузі зв'язку показав, що доходи юридичних осіб та їхніх відокремлених підрозділів, які здійснювали діяльність у сфері телекомунікацій і поштового зв'язку, зросли.

У структурі доходів від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку найбільшу частину становлять доходи від надання послуг місцевого зв'язку, їх обсяг, починаючи з 2008 року, щорічно зростає в середньому на 9% і на кінець 2013 року складає 6030,6 млн грн. Водночас обсяги доходів від надання послуг міжміського і міжнародного зв'язку та їх частки в загальному обсязі доходів фіксованого телефонного зв'язку, починаючи з 2009 року, постійно знижуються, зокрема, обсяг доходів від надання послуг міжміського телефонного зв'язку щорічно знижується в середньому на 17,8% і за підсумками 2013 року складає 1499,6 млн грн, а обсяг дохо-



дів від надання послуг міжнародного зв'язку – в середньому на 15,3% складає 788,7 млн грн.

Так, за 2013 рік доходи зросли порівняно з 2012 роком на 221,2 млн грн і становили майже 52,5 млрд грн, із них майже 33,9 млрд грн – доходи, отримані від населення.

Як і раніше, найбільш вагомими на ринку послуг зв'язку залишаються послуги рухомого (мобільного) зв'язку – 59,8%, фіксованого телефонного зв'язку – 16,1%, а також з передачі даних і забезпечення доступу до мережі Internet – 10,9%.

Збільшення доходів від надання послуг зв'язку відбулося переважно за рахунок зростання доходів послуг міського фіксованого телефонного зв'язку – на 710,7 млн грн, з передачі даних і забезпечення доступу до мережі Internet – на 295,6 млн грн, від послуг поштового зв'язку – на 96,1 млн грн, від передачі та

прийому теле- і радіопрограм, радіозв'язку – на 10,4 млн грн.

Разом з тим у 2013 році доходи від надання послуг фіксованої міжміської та міжнародної телефонії порівняно із 2012 роком скоротилися на 730,5 млн грн, а рухомого (мобільного) зв'язку на 148 млн грн.

Зменшилися і доходи, отримані від кур'єрської діяльності (на 19,3 млн грн), спеціального та фельд'єгерського зв'язку (на 14,5 млн грн), надання послуг проводового мовлення (на 13,1 млн грн) і телеграфного зв'язку (на 9,9 млн грн) [3; 4].

Структура доходів галузі зв'язку за 2013 рік представлена на рисунку 1, основна частина доходів – 91,8% – припадає на телекомунікаційні послуги.

Основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний,

Таблиця 1

**Доходи від надання послуг пошти та зв'язку (млн грн з урахуванням ПДВ)**  
(млн грн з урахуванням ПДВ)

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Послуги зв'язку, усього, у тому числі:	39869,8	46106,1	46284,5	47432,7	50280,7	52271,1	52492,3	52434,0
поштового	1496,5	2104,4	2637,7	2940,9	3091,8	3274,2	3370,3	3215,8
з нього послуги міжнародної прискореної пошти «EMS»	17,1	20,8	-	-	-	-	-	-
телеграфного	56,8	52,3	56,8	46,2	38,2	38,2	28,3	23,1
телефонного міського	3607,2	3693,2	3893,5	3958,6	4179,3	4963,4	5617,9	5411,2
телефонного сільського	250,3	259,3	270,5	275,3	315,0	356,5	412,7	439,7
телефонного міжміського (включаючи міжнародний)	5863,8	5510,9	4648,5	3972,2	3481,3	3019,3	2288,3	2206,9
IP-телефонії	-	-	150,0	158,2	161,2	135,8	136,3	92,6
кур'єрської діяльності	237,6	310,3	283,9	306,9	364,3	357,6	338,3	307,4
проводового мовлення	109,6	145,7	193,2	201,6	184,8	231,9	218,8	202,1
спеціального і фельдзв'язку	94,2	120,0	112,2	128,3	131,3	143,5	129,0	141,0
передачі і прийому телевізійних та радіопрограм, радіозв'язку	1102,1	1432,4	1799,6	1918,7	2092,9	2287,4	2297,8	2158,7
з нього кабельного телебачення	740,7	1001,7	1284,0	1357,7	1466,0	1549,6	1560,3	1448,7
Центру частот нагляду	288,1	329,9	394,9	449,4	463,4	507,9	548,2	335,2
супутникового телерадіомовлення	69,9	102,5	-	-	32,5	36,4	44,8	35,4
комп'ютерного	1632,5	2415,7	3362,7	4238,5	4749,3	5401,6	5697,2	6190,4
з нього надання доступу до Інтернету	1375,7	2072,1	2865,8	3799,9	4260,0	4673,1	4908,5	5348,9
мобільного, з нього	25061,2	29629,5	28481,0	28837,9	31027,9	31553,8	31405,8	31566,3
стільникового	25028,4	29605,9	28456,4	28819,8	31009,3	31535,2	31372,7	31535,9
пейджингового	5,3	1,8	0,2	0,2	-	-	-	-
транкінгового	21,2	21,8	20,4	14,6	13,6	12,0	12,4	12,3
супутникового	-	-	1,6	1,0	0,3	0,2	1,8	1,5
радіозв'язку розподільних систем (широкопasmовий доступ)	-	-	2,3	2,3	2,6	4,3	18,9	16,6
цифрової безпроводової телефонії	-	-	0,1	-	2,1	2,1	-	-
інші види послуг	-	-	-	-	-	-	3,4	143,6

Розраховано автором за матеріалами джерел [3; 4]

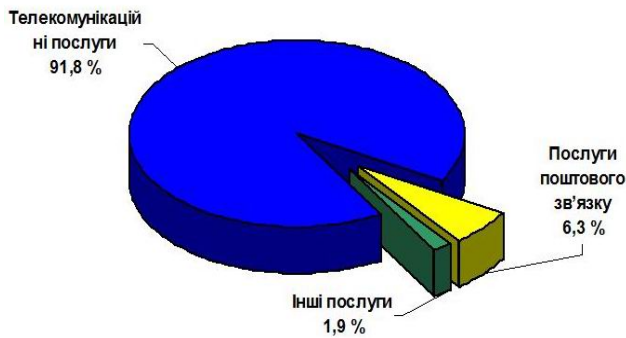


Рис. 1. Структура доходів галузі зв'язку, %, 2013 р. Розроблено автором за матеріалами джерел [3; 4]

телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 2013 року склала 94,3% (рис. 2) [3].

Доходи від надання послуг мобільного зв'язку у 2013 році склали 31405,8 млн грн, знизившись порівняно з попереднім роком на 0,5%. Варто зазначити, що в період з 2009 по

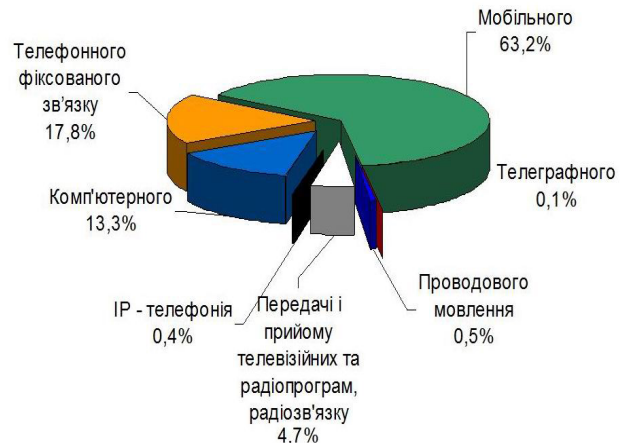


Рис. 2. Структура доходів від надання телекомунікаційних послуг, 2013 р. Розроблено автором за матеріалами джерел [3; 4]

2012 рр. обсяги доходів зростали щорічно в середньому на 3,5%.

Особливого значення на сьогодні набуває продаж товарів через мережу Інтернет. Так,

Таблиця 2

#### Структура та динаміка доходів від послуг зв'язку

Види зв'язку	Доходи від послуг зв'язку (млн грн)			Питома вага доходів у загальному обсязі, %			«Δ», млн грн. 2013 р.	«Δ», млн грн. 2014 р.
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.		
Поштовий, спеціальний і фельдзв'язок, кур'єрська діяльність:	3 775,3	3 837,6	3664,2	7,2%	7,3%	7,1%	62,3	-173,4
поштовий	3 274,2	3 370,3	3215,8	6,3%	6,4%	6,1%	96,1	-154,5
спеціальний і фельдзв'язок	143,5	129,0	141,0	0,3%	0,2%	0,3%	-14,5	12,0
кур'єрська діяльність	357,6	338,3	307,4	0,7%	0,7%	0,6%	-19,3	-30,9
Телеграфний	38,2	28,3	23,1	0,1%	0,1%	0,1%	-9,9	-5,2
Фіксований телефонний	8 475,0	8 455,2	8057,8	16,2%	16,1%	15,4%	-19,8	-397,4
Місцевий телефонний	5 319,9	6 030,6	5850,9	11,5%	11,6%	710,7	-179,7	
Міжміський і міжнародний телефонний	3 155,1	2 424,6	2206,9	6,0%	4,6%	4,2%	-730,5	-217,7
Проводове мовлення	231,9	218,8	202,1	0,4%	0,4%	0,4%	-13,1	-16,7
Передача і прийом телевізійних і радіопрограм, радіозв'язку з нього:	2 287,4	2 297,8	2158,7	4,4%	4,4%	4,1%	10,4	-139,1
кабельне телебачення	1 549,6	1 560,3	1448,7	3,0%	3,0%	2,8%	10,7	-111,6
супутникове телебачення	36,4	44,8	35,4	0,1%	0,1%	0,1%	8,4	-9,4
Комп'ютерний	5 401,6	5 697,2	6190,4	10,3%	10,9%	11,8%	295,6	493,2
надання доступу до Інтернет	4 673,1	4 908,5	5348,9	8,9%	9,4%	10,2%	235,4	440,4
Рухомий (мобільний), у т.ч.	31 553,8	31 405,8	31566,3	60,4%	59,8%	60,2%	-148,0	160,5
стільниковий	31 535,2	31 372,7	31535,9	60,3%	59,8%	60,1%	-162,5	163,2
Інші	507,9	551,6	571,4	1,0%	1,0%	1,1%	43,7	19,8
Усього	52 271,1	52 492,3	52434,0	100,0%	100,0%	100,0%	221,2	-58,3

Розраховано автором за матеріалами джерел [3; 4]

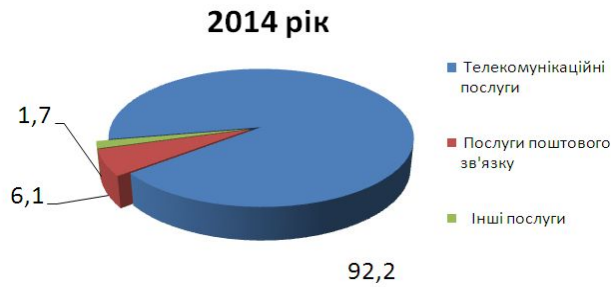


Рис. 3. Структура доходів галузі зв'язку за 2014 рік  
Розроблено автором за матеріалами джерела [4]

підприємствами роздрібною торгівлі за 2013 рік обсяг такого продажу склав 1,65 млрд грн, або 0,4% від усього роздрібного товарообігу, що на 47,3% більше, ніж у 2012 році.

Найбільша частка продажу товарів через мережу Інтернет у розрізі регіонів в Україні припадає на м. Київ і становить 1,25 млрд грн, або 75,8% від загального продажу товарів через мережу Інтернет.

Доходи від реалізації послуг зв'язку за 2014 рік склали 52434,0 млн грн, що на 2,0% (або на 1051,4 млн грн) більше порівняно з аналогічним періодом 2013 року.

Зокрема, доходи від надання телекомунікаційних послуг за 2014 рік порівняно з минулим роком збільшилися на 2,5% і склали 48334,6 млн грн, що становить 92,2% від загальної кількості доходів від надання послуг зв'язку (рис. 3).

Як і в попередніх роках, передовими галузями були мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 2014 року склала 94,8% (рис. 4) [5]. Розроблено автором за матеріалами джерела [5]

Доходи від надання послуг фіксованого телефонного зв'язку за 2014 рік склали 8057,8 млн грн, що на 0,7 % менше, ніж у минулому році. Доходи від надання послуг місцевого телефонного зв'язку зменшилися на 0,2% і склали 5850,9 млн грн (табл. 3).

Доходи від послуг міжміського та міжнародного зв'язку зменшилися у порівнянні з 2013 роком на 1,9% і склали 2206,9 млн грн [6].

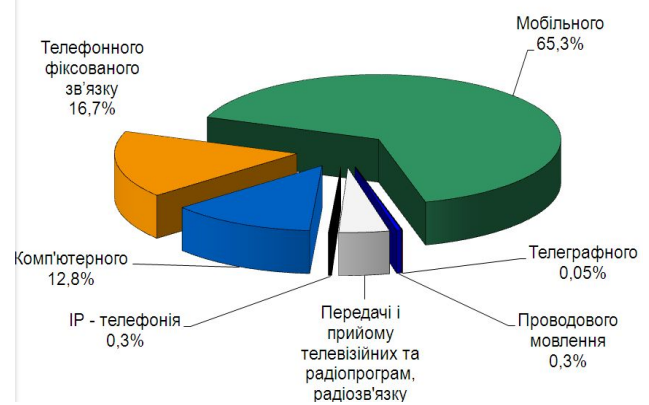


Рис. 4. Структура доходів від надання телекомунікаційних послуг, 2014 р.

Обсяги доходів від надання послуг комп'ютерного зв'язку у 2014 році порівняно з показником 2013 року зросли на 11,9% і склали 6190,4 млн грн.

Обсяги доходів від надання послуг широкопального доступу до мережі Інтернет у 2014 році у порівнянні з аналогічним періодом минулого року збільшилися на 280,5 млн грн і становили 4503,3 млн грн, їх питома вага у загальному обсязі доходів від телекомунікаційних послуг склала 9,3%.

Особлива роль у розвитку галузі зв'язку відведена тарифній політиці, метою якої є гармонійне поєднання інтересів споживачів, операторів зв'язку та держави. Завданнями тарифного регулювання у сфері зв'язку є стимулювання впровадження операторами новітніх технологій, розширення обсягів послуг, підвищення можливостей операторів зв'язку щодо забезпечення потреб користувачів у послугах зв'язку і залучення інвестицій у розвиток цієї сфери для досягнення стабільного економічного становища операторів ринку, стимулювання розвитку конкуренції, забезпечення балансу між платоспроможним попитом і зростанням обсягів послуг зв'язку, забезпечення стабільності, прозорості і прогнозованості тарифів.

Як показав аналіз, серед пріоритетних завдань держави розвитку галузі можемо виділити такі:

– забезпечення умов для прискорення розвитку телекомунікаційних мереж і збільшення

Таблиця 3

Доходи від телефонного фіксованого зв'язку  
(млн грн)

Показник	2013 рік	2014 рік	Темп росту, зниження, %	Абсолютний приріст, зниження
Телефонного фіксованого – всього, у т.ч.	8053,1	8057,8	100,1	4,7
місцевого, у т.ч.:	5816,4	5850,9	100,6	34,5
міського	5423,0	5411,2	99,8	- 11,8
сільського	393,4	439,7	111,8	46,3
міжміського (разом з міжнародним)	2236,7	2206,9	98,7	-29,8

Розраховано автором за матеріалами джерела [6]

переліку та обсягів телекомунікаційних послуг, які надаються широким верствам населення;

- забезпечення розвитку широкосмугових мереж передачі даних;

- забезпечення ефективного використання радіочастотного ресурсу;

- продовження процесу лібералізації ринку телекомунікацій, спрощення умов для виходу та діяльності на ринку телекомунікацій шляхом поступового переходу від ліцензування видів діяльності до реєстрації;

- забезпечення конкуренції, інвестиційної привабливості в разі конкурсного розподілу обмеженого ресурсу, вдосконалення механізмів регулювання ринку телекомунікацій.

**Висновки.** На підставі отриманих даних можемо констатувати, що сфера зв'язку та інформатизації є одним із пріоритетних і важливих напрямів економіки України. Вона створює інноваційну складову в соціально-економічному розвитку держави, демонструючи упродовж десятиліть стійку динаміку зростання. Як показав аналіз, основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг, зокрема за підсумками 2014

року, склала 94,8%. Особливого значення на сьогодні набуває продаж товарів через мережу Інтернет.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрианов В.И. Сотовые, пейджинговые и спутниковые средства связи / Андрианов В.И., Соколов А.В. // СПб.; 2010. – 160 с.
2. Орлов В.Н. Основы управления в галузі зв'язку. – Одеса : Видавничий центр УДАЗ, 1999. – 205 с. (15,1 д. а.) (Рецензії: Зв'язок, 2000. – № 3. – С. 61 ; ДК – Зв'язок, 2000. – № 26(160). – с. 6 ; Економіка, фінанси, право, 2000. – № 8. – с. 39).
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державна служба статистики України. Стан і розвиток зв'язку в Україні за 2007–2014 роки. Статистичний бюлетень. Київ 2007–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat\\_u/publ8\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ8_u.htm).
5. Річний звіт про роботу НКРЗІ за 2013 рік. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації. – К., 2014 р.
6. Офіційна сторінка «Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації». Галузь зв'язку – цифри та факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=138&language=uk>.



УДК 338.43:339.564:339.92(477+4)

Ганза І.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бізнес-адміністрування  
і менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Запорізького національного університету

## ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК В ДИСКУРСІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ

### EXPORT POTENTIAL OF DOMESTIC ENTERPRISES OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX IN DISCOURSE OF INTEGRATION INTO EUROPEAN MARKET

#### АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано роль агропромислового комплексу в економіці України. Досліджено участь українських підприємств АПК в євроінтеграційному процесі. Проаналізовано експортний потенціал за інвестиційним, ресурсним, виробничо-технологічним факторами. Запропоновано шляхи його розвитку.

**Ключові слова:** інтеграція, експортний потенціал, європейський ринок, розвиток, агропромисловий комплекс.

#### АННОТАЦИЯ

В статье выяснена роль агропромышленного комплекса в экономике Украины. Исследовано участие украинских предприятий АПК в евроинтеграционном процессе. Проанализирован их экспортный потенциал по инвестиционному, ресурсному, производственно-технологическому факторам. Предложены пути его развития.

**Ключевые слова:** интеграция, экспортный потенциал, европейский рынок, развитие, агропромышленный комплекс.

#### ANNOTATION

The article analyzes the role of agro-industrial complex in the economy of Ukraine. The participation of Ukrainian enterprises of agro-industrial complex in European integration is considered. The export potential under investment, resource, engineering and manufacturing factors is analyzed. The development options are proposed.

**Keywords:** integration, export potential, European market, development, agro-industrial complex.

**Постановка проблеми.** Європейська інтеграція визначена як один з ключових векторів зовнішньої економіки України. Відносини між Україною та Європейським Союзом були започатковані в грудні 1991 р., коли Міністр закордонних справ Нідерландів як представник керівної в ЄС країни у своєму листі від імені Євросоюзу офіційно визнав незалежність України. Політика України щодо розбудови відносин з Європейським Союзом впроваджується на основі Закону України від 01.07. 2010 р. «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики». Відповідно до ст. 11 закону однією з основоположних засад зовнішньої політики України є «забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в ЄС» [6].

Особливий інтерес в цьому контексті викликають вітчизняні підприємства агропромислового комплексу. Незважаючи на серйозну економічну кризу, військові дії на сході і анексію частини території України, одна з головних системних галузей України, сільське

господарство, не лише змогла зберегти свої позиції, але й навіть зміцнити їх. За оцінками фахівців, частка агропромислового комплексу у ВВП України в 2014 р. склала майже 20%, що передбачає збільшення впливу агросфери на систему державних фінансів та збільшення надходжень до бюджету. До того ж протягом 2013-2014 рр., на відміну від промисловості та будівництва, сільське господарство демонструє позитивну динаміку виробництва [2].

**Аналіз останніх джерел та публікацій.** Питання участі України в інтеграційних процес на сьогоднішній день є одним із ключових для вітчизняної наукової дискусії. Аналіз євроінтеграційних процесів в Україні та стосунки з Європейським Союзом висвітлено в роботах П. Гайдуцького. Особливостям, проблемам та перевагам євроінтеграції агропромислового комплексу України присвячені праці А. Ужви. К.В. Селезньова та В.М. Соколовська присвятили свій науковий пошук питанням управління зовнішньоекономічним потенціалом підприємства. В їхніх працях висвітлено питання факторів, які на нього впливають, розглянуто особливості його формування та управління в сучасних умовах, акцентовано увагу на підприємствах різних сфер. Т.І. Чіранова також репрезентує алгоритм оцінки зовнішньоекономічного потенціалу підприємства.

**Постановка завдання.** Метою статті є системний аналіз експортного потенціалу підприємств АПК України в дискурсі інтеграції до європейського ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У 2014 р. була підписана Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, основною метою якої є створення асоціації, поступове зближення між Україною та ЄС на основі спільних цінностей, поглиблення економічних та торговельних відносин, зокрема шляхом створення зони вільної торгівлі, посилення співробітництва у сфері юстиції, свободи і безпеки [10] тощо.

Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі Україна-ЄС є невід'ємною складовою Угоди про асоціацію і передбачає лібералізацію торгівлі як товарами, так і послугами, лібера-

лізацію руху капіталів та дещо – руху робочої сили. Її відмінною рисою є комплексна програма адаптації регуляторних норм у сферах, пов'язаних з торгівлею, до відповідних стандартів ЄС. Це значно дозволить усунути нетарифні (технічні) бар'єри у торгівлі між Україною та ЄС та забезпечити розширений доступ до внутрішнього ринку ЄС для українських експортерів і, навпаки, європейських експортерів - до українського ринку. Отже, поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі має забезпечити поступову інтеграцію економіки України до внутрішнього ринку ЄС [10].

Констатуючи цілу низку позитивних наслідків реалізації цієї Угоди, варто зазначити і ризики. Насамперед це стосується здатності наших виробників скласти конкуренцію своїм європейським колегам: чи достатній експортний потенціал вітчизняних підприємств, щоб ефективно інтегруватися в європейський економічний простір.

Україна успішно торгує продукцією АПК за кордоном (табл. 1)

Таблиця 1  
Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК  
січень-вересень 2013-2014 рр., млрд дол.

Період	Зовнішньоторговельний обіг продукції АПК	Експорт	Імпорт	Сальдо
Січень-вересень 2013 р.	18,3	12,3	5,9	6,4 (+)
Січень-вересень 2014 р.	17,2	12,4	4,8	7,5(+)

Загальний зовнішньоторговельний обіг Укра-

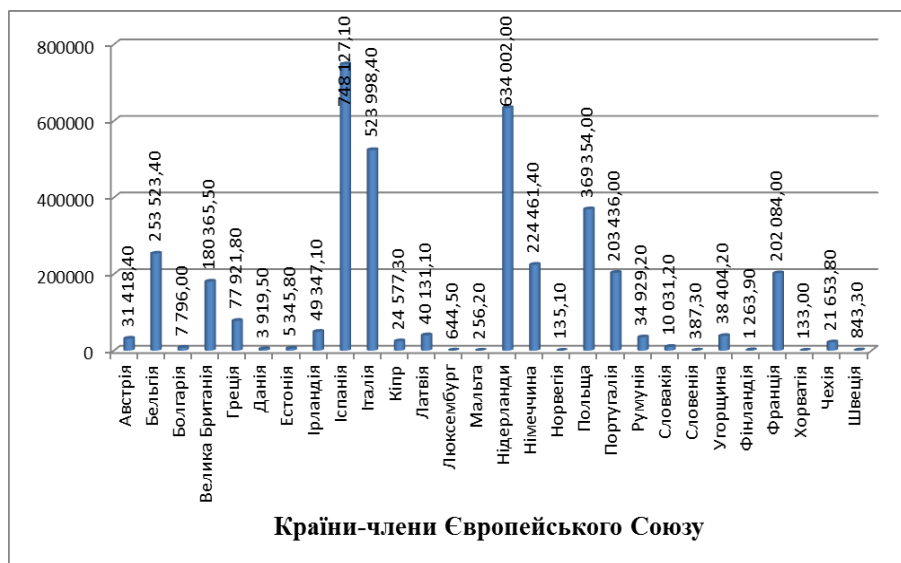


Рис. 1. Експорт України товарів АПК до Європейського Союзу (за країнами), січень-листопад 2014 р.

Джерело: за даними Державної служби статистики України

їни за підсумками січня-вересня 2014 р. склав 81,6 млрд дол. Зовнішньоторговельний обіг продукції агропромислового комплексу України за звітний період склав 17,2 млрд дол. (21,1% від ЗТО України). При цьому експорт продукції аграрного сектору за вказаний період становив 12,4 млрд дол. (29,5% від загального експорту України); імпорт – 4,8 млрд дол. (12,1% від загального імпорту України). Отже, сальдо торгівлі агропромислової продукції є позитивним і складає 7,5 млрд дол.

Порівняно з аналогічним періодом 2013 р. відбулось збільшення експорту сільськогосподарської продукції на 6,9% (на 796,3 млн дол.) та зменшення імпорту на 19,6% (на 1182,6 млн дол.).

Найвагомішими чинниками позитивного сальдо сільськогосподарської продукції залишаються обсяги експорту зернових культур – 38%, олії – 23,2% та насіння олійних культур – 7,8% [7]. Головними імпортерами українських зернових є Єгипет (близько 5,5 млн тонн) та Саудівська Аравія (1,9 млн тонн).

За обсягами торгівлі соняшниковою олією Україна посідає перше місце у світі - частка нашої держави на світовому ринку складає 50%. Також Україна забезпечує майже 13% світового експорту кукурудзи – 4-е місце у світі. За обсягами експорту пшениці – 8-е місце, ячменю – 4-е.

На ринок Європейського Союзу Україна поставляє понад 7,7 млн тонн зерна на суму, що перевищує 1,9 млрд дол. [1]. Зокрема, зріс обсяг поставок жирів та олії тваринного або рослинного походження на 62,7%, деревини і виробів з деревини – на 24%, зернових культур – на 21,7% [5]. За січень-листопад 2014 р. Україна експортувала до Європейського Союзу товарів АПК на суму близько 3 688,49 млн дол.

Як бачимо, роль вітчизняних підприємств АПК для української економіки є очевидною.

Експерти погоджуються, що, незважаючи на зменшення витрат держбюджету на дотації низки галузей сільського господарства і зміну валютного курсу, в агробізнесу є передумови для розвитку. По-перше, вітчизняними АПК продовжують цікавитися європейські інвестори: сьогодні тривають активні консультації Європейського банку реконструкції та розвитку з вітчизняними агропідприємствами; по-друге (що дуже важливо), підтримувати сільгосптоваровиробників готові українські

фінустанови [14]. На нашу думку, саме АПК може стати основним рушієм європейської економічної інтеграції для України.

Євроінтеграційні процеси сьогодні є невід'ємною ознакою та напрямком розвитку аграрного сектора економіки України. За оцінками експертів проєвропейської орієнтації від впровадження Угоди про зону вільної торгівлі між ЄС та Україною, в сфері АПК та економіці в цілому спостерігатиметься ряд позитивних зрушень:

- зростання експорту української продукції в ЄС;
- розширення доступу на ринки третіх країн через гармонізацію стандартів з ЄС;
- покращення інвестиційного клімату внаслідок пристосування національного законодавства до норм і правил ЄС;
- скасування субсидування експорту сільськогосподарської продукції з ЄС до України;
- поступове збільшення квот на експорт з України до ЄС окремих видів сільськогосподарської продукції тощо.

Та існує ряд ризиків, таких як: посилення конкуренції на внутрішньому ринку, особливо в короткостроковій перспективі, за рахунок усунення тарифних і скорочення нетарифних бар'єрів; обмеження доступу українських товарів на європейські ринки під приводом їх невідповідності європейським стандартам і сертифікатам; вилучення з режиму вільної торгівлі цілого ряду товарних позицій, в основному сільськогосподарських товарів, лібералізація експорту яких на ринки ЄС була б для України найбільш вигідною; запровадження з боку ЄС для України дискримінаційної системи тарифних квот на дуже низькому рівні (для більшості видів продукції ці квоти становлять менше 6% від обсягу ринку ЄС із цих видів продукції (зерно, м'ясо тощо); скасування вивізного мита на насіння соняшнику, що може позбавити вітчизняні переробні комбінати сировини; збереження в ЄС системи багатомільярдних дотацій аграрного сектору, що робить експорт української продукції в ЄС та у треті країни неконкурентоспроможним [3].

Говорячи про адаптацію аграрного сектору української економіки до Європейського ринку, А. Ужва вказує на її складність та суперечливість. Це передусім А. Ужва пов'язує з природними та економічними особливостями галузі сільського господарства, його тривалою внутрішньою та зовнішньою відірваністю від розвинутих європейських країн, суттєвих розбіжностей між Україною та ЄС у визначенні пріоритетів державної аграрної політики [11] тощо. Та розвиток інтеграції на європейському рівні є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському господарстві. Європейські орієнтири надають аграрному сектору відповідний вектор розвитку та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропро-

довольчому ринку в умовах глобалізації економіки [11].

Звернемось безпосередньо до вітчизняного виробника. Аналізуючи зовнішньоекономічної діяльності підприємства, насамперед варто розглянути його зовнішньоекономічний потенціал. Зовнішньоекономічний потенціал - це сукупна здатність підприємства створювати та виробляти конкурентоздатну продукцію на експорт, просувати її на зовнішньому ринку, вигідно реалізовувати там товар та забезпечувати необхідний рівень обслуговування [13, с. 6]. Т.І. Чіранова до економічної категорії зовнішньоекономічного потенціалу зараховує три підсистеми: управлінський потенціал зовнішньоекономічної діяльності; товарний потенціал; ресурсний потенціал [13, с. 6]. Та в контексті інтеграції у європейський ринок нас передусім цікавить саме експорт вітчизняної продукції до європейського споживача, а отже, головним концептом дослідження є власне експортний потенціал.

В.М. Соколовська зазначає, що експортний потенціал підприємства визначається багатьма складовими, що характеризують різні сторони його функціонування. Експортний потенціал можна охарактеризувати кількісним, якісним, структурним станом наявних у суб'єкта ресурсів (виробничих, фінансових, трудових і т.д.); їхнім взаємозв'язком і взаємоузгодженням; можливістю у визначений часовий термін мобілізувати резерви для досягнення поставлених цілей; можливістю збільшення й удосконалювання всіх складових експортного потенціалу та їхніх сполучних ланок.

Окрім цього, дефініція «експортний потенціал» на рівні підприємства містить три рівня зв'язків та відносин: по-перше, зв'язки і відносини, що відображають минуле як сукупність наявних властивостей, накопичених в результаті розвитку підприємства; по-друге, зв'язки і відносини, які характеризують сучасне, тобто усі можливості (здатності), які реально можуть бути реалізовані у процесі експортної діяльності; по-третє, зв'язки і відносини, які зорієнтовані на майбутнє та дозволяють в процесі експортної діяльності не лише реалізовувати наявні можливості, але і відтворити нові можливості як додаткові сили підприємства.

Також експортний потенціал, безпосередньо підприємства, визначається як готовність, спроможність підприємства здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, зокрема експортну діяльність, яка полягає у виході на цільові зовнішні ринки збуту. Експортний потенціал є основою для розробки стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок. Отже, фактори, які впливають на розвиток експортного потенціалу також опосередковано впливають і визначають процедуру формування стратегії виходу підприємства на зовнішній ринок та рівень репрезентативності підприємства на зовнішньому ринку [9].



К.В. Селезньова вказує на те, що експортний потенціал підприємства слід вивчати як діалектичну єдність двох аспектів: сукупності наявних факторів впливу та системи їх активного виявлення в процесі господарської взаємодії (середовища), що потенційні можливості експортного розвитку кожного підприємства взаємопов'язані з середовищними факторами, які, з одного боку, впливають на характер та ефективність використання потенціалу, з іншого – є органічною частиною складових виробничої функції. А самі складові експортного потенціалу приводяться в дію середовищними умовами і одночасно їх створюють [8].

Серед величезної кількості факторів, які формують і впливають на експортний потенціал виробничих підприємств, ми надаємо особливе місце інвестиційному, виробничо-технологічному та ресурсному, оскільки саме від них передусім залежить кількість та якість виробленого товару. Проаналізуємо експортний потенціал вітчизняних підприємств АПК за вказаними факторами.

*Інвестиційний фактор.* Вітчизняний агропромисловий комплекс - це приваблива сфера для іноземних інвесторів. Основним пріоритетом для них у цій сфері є харчова промисловість, темпи росу якої перевищують темпи росту в сільському господарстві. Станом на початок 2014 р. в економіку України в цілому було внесено 54 462,4 млн дол. прямих іноземних інвестицій. Із них в сільське та лісо-полювальне господарства було направлено 1,5% від загального обсягу. Зокрема, закордонні капіталовкладення в цю галузь порівняно з попереднім роком збільшились на 15,7%. Прямі ж іноземні інвестиції в харчову промисловість склали 5,6% від їх загального обсягу, збільшившись на 36,8%.

Втім нестабільна політична ситуація, економічна криза та воєнні дії на території України призвели до відтоку інвестицій не тільки з агропромислової сфери, а й з економіки країни в цілому. Відновлення стабільності в країні стимулюватиме інвестування. Особливо це стосується європейських інвестицій в контексті зазначеної вище Угоди про асоціацію України та ЄС.

*Ресурсний фактор,* напевне, для України є найвигіднішим та забезпечує продуктивність агропромислового виробництва:

- географічне розташування: Україна знаходиться в центральній частині Східної Європи на перетині транспортних шляхів з Європи до Азії та зі Скандинавських країн в країни Середземноморського регіону;

- багаті родючі землі: за оцінками спеціалістів, на території України зосереджено четверту частину світових запасів чорнозему. Українські чорноземи за своїми фізичними, хімічними, агрохімічними та мінералогічними якостями вважаються найкращими. Чорноземи займають площу 60,4 млн га, з них 69% - це сільськогосподарські угіддя, серед яких 78% - це пащина;

- клімат в Україні помірно-континентальний: помірний температурний режим, рівень вологості та опадів забезпечують ефективність функціонування АПК;

- ефективна гідросистема: Чорне та Азовське моря, понад 73 тис. річок, 20 тис. водойм, з них понад 3 тис. озера створюють багату водну систему;

- широкі сировинні ресурси: Україна за багатством мінерально-сировинних ресурсів є однією із провідних країн світу. Займаючи 0,4% суші, вона володіє 5% світових запасів корисних копалин [4].

Саме завдяки цим показникам Україна має широкий асортимент продукції АПК. Фактично АПК може забезпечуватись за рахунок внутрішнього національного потенціалу без залучення імпорту. Україна - це держава з потужним природно-ресурсним потенціалом для аграрного виробництва. Вона також здатна забезпечити продовольством значну частину населення країн Європи [12].

Слабкою ланкою в ресурсній системі АПК є енергоносії та паливні ресурси, вкрай необхідні для ефективного виробництва. Підвищення цін на газ, паливо та електроенергію значно ускладнюють реалізацію агропромислової діяльності. В цій ситуації доцільно говорити про перехід до використання альтернативних енергоносіїв, що, в свою чергу, призведе до ряду витрат на переобладнання та переоснащення виробництва. З одного боку, такі витрати можуть відобразитись на вартості продукції, чим знизити її конкурентоспроможність на європейському ринку, але, з іншого - в довгостроковій перспективі такі кроки забезпечать позитивні наслідки та поліпшення виробничого процесу і експортованої продукції.

Також варто звернути увагу на зміни у фінансовому секторі української економіки: зміна ставки кредитів, нові умови оподаткування, нестабільний валютний курс – все це вкрай негативно впливає не тільки на функціонування сектору, але й взагалі на здійснення зовнішньої торгівлі.

*Виробничо-технологічний фактор* експортного потенціалу вітчизняних підприємств АПК є дуже суперечливим. При тому, що технологічні потужності українських виробників дуже довго оцінювали як низькі та малоефективні, якість агропромислових товарів визнається високою та відповідною багатьом міжнародним стандартам. Проте на сьогоднішній день можна стверджувати про значний прогрес у цьому питанні. Це пов'язано і із залученням іноземних інвестицій, і зі створенням спільних з іноземними колегами підприємств, і з активним обміном досвідом між аграріями. Виробники все більше прагнуть використовувати нові технології, оновлювати устаткування, переходити до більш прогресивних, ніж за радянських часів, методик ведення агропромислової діяльності.



Розвиток міжнародного співробітництва, вступ України до СОТ та її наміри щодо інтеграції в ЄС зумовлюють потребу і зобов'язують нашу країну адаптувати національну систему технічного регулювання до міжнародних та європейських стандартів. Нині активно розвивається процес гармонізації національних стандартів з європейськими і поетапне розроблення технічних регламентів, зокрема з питань безпечності та якості харчових продуктів відповідно до вимог ЄС. Держава забезпечує додержання виробниками сільськогосподарської продукції закріплених у законодавстві вимог щодо якості та безпечності цієї продукції [12].

Проблемою постає те, що в Україні все ще переважає капіталоемне, а подекуди і трудомістке виробництво, а наукоємне впроваджене лише на одиницях підприємств. Авжеж перехід від одного виду виробництва до наступного реалізується передусім за рахунок значних капіталовкладень, яких у національного виробника, на жаль, просто немає. Відповіддю на це питання можуть стати іноземні інвестиції, які, як було зазначено вище, за умови стабілізації ситуації в країні, неодмінно надійдуть до українських аграріїв.

В контексті інтеграції до Європейського ринку також доцільно звернути увагу на *інформаційний фактор* експортного потенціалу вітчизняних підприємств АПК. Належне розповсюдження інформації щодо українських виробників в міжнародних промислових довідниках, в реєстрах міжнародних, а особливо європейських торговельних палат та профільних бірж стане запорукою ефективного опанування європейського економічного простору.

Розглядаючи питання розвитку експортного потенціалу, підприємства можуть реалізовувати його у двох напрямках: товарний напрямок – підвищення конкурентоздатності наявного товару або розробка та виробництво нового товару та розширення асортименту експорту; географічний напрямок – засвоєння нових ринків або збільшення обсягів продажу на вже засвоєних ринках [13]. За даними Державної служби статистики України [5], географічна структура торгівлі товарами АПК охоплює весь простір Європейського ринку (рис. 1). Тобто доцільно говорити про поглиблення участі на вже опанованих ринках за рахунок розширення асортименту, підвищення якості товару, приведення його до відповідності європейським стандартам. Знову ж таки постає питання зменшення частки торгівлі сировиною та напівфабрикатами на користь торгівлі готовою продукцією.

На фоні позитивної характеристики внутрішніх факторів експортного потенціалу підприємств АПК, на жаль, маємо констатувати вкрай негативну ситуацію із зовнішніми факторами. І це при тому, що європейський простір фактично є сприятливим для українських виробників, складна політична ситуація в

Україні, глибока економічна криза, відсутність ефективної державної політики щодо підтримки національного агропромислового комплексу, жорстке оподаткування тощо нівелюють досягнення наших підприємств.

**Висновки.** Набуття чинності з 1 листопада 2014 р. положень про асоціацію з ЄС виявило позитивні тенденції для економіки країни. Хоча, враховуючи загальний стан виробництва і політичну ситуацію, на загальному тлі вони виявилися майже непомітними, їхній вплив у довгостроковій перспективі безперечний. У цьому одностайна більшість експертів. Причому, на їхню думку, найбільш позитивну динаміку демонструє агропромисловий комплекс [2].

Сьогодні агропромисловий комплекс України можна назвати одним із головних для ВВП України. Експортний потенціал вітчизняних підприємств АПК можна оцінити на досить високому рівні. Безумовними перевагами можна назвати широкий асортимент агропромислових товарів та їх високу якість.

Для розвитку експортного потенціалу варто звернути увагу на виробничо-технічне оснащення підприємств, на можливий перехід до використання альтернативних енергоносіїв, на розширення інформаційного забезпечення своєї роботи тощо. Важливим моментом є приведення української продукції до вимог та стандартів Європейського Союзу.

Що стосується європейського ринку, то український агропромисловий виробник вже сьогодні є активним його учасником. Українські товари успішно експортуються в усі країни-члени ЄС. Для розширення своїх позицій варто прагнути до підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції шляхом оптимізації процесу виробництва, а також розширювати асортимент готової продукції.

Абсолютно необхідною не тільки для АПК України, а й для національної економіки в цілому, є стабілізація ситуації в країні, завершення військового конфлікту, узгодженість українського політикуму, розробка ефективної аграрної політики, оптимізація оподаткування та розробка програми ефективної підтримки агропромислового комплексу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромышленный комплекс Украины [Электронный ресурс] // Финансовый обзор. – Режим доступа : <http://www.finobzor.com.ua/themes/topic/apk>.
2. АПК введе Україну з кризи, – експерти [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ukr.lb.ua/news/2014/11/17/286340\\_apk\\_vivedet\\_ukrainu\\_krizisa\\_.html](http://ukr.lb.ua/news/2014/11/17/286340_apk_vivedet_ukrainu_krizisa_.html).
3. Гайдуцький П. Україна – ЄС: проблеми інтеграції [Електронний ресурс] / П. Гайдуцький // Джерело тижня. – 2013. – 7 червня. – Режим доступу : <http://agroconf.org/content/gaydukiyukraina-es-problemy-integracii>.
4. Географическое расположение Украины [Электронный ресурс] // Государственная поддержка украинского

- експорту. – Режим доступу : [http://ukrexport.gov.ua/rus/about\\_ukraine/geo/?country=ukr](http://ukrexport.gov.ua/rus/about_ukraine/geo/?country=ukr).
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Історія відносин Україна-ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-relations>.
7. Мінагрополітики: Україна зменшує імпорт та збільшує експорт сільськогосподарської продукції [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу : [http://www.kmu.gov.ua/uk/publish/article?art\\_id=247702283&cat\\_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/uk/publish/article?art_id=247702283&cat_id=244277212).
8. =244277212.
9. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В. Селезньова // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 45(1 018). – С. 102–115.
10. Соколовська В.М. Формування експортного потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / В.М. Соколовська // Ефективна економіка. – 2012. – № 4. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1092>.
11. Угода про асоціацію між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association>
12. Ужва А. Конкурентоспроможність агропромислового комплексу в контексті євроінтеграційних процесів в Україні [Електронний ресурс] / А. Ужва // Матеріали інтернет-конференції. – Режим доступу : [http://sophus.at.ua/publ/2014\\_11\\_25\\_lvivsekcija\\_1\\_2014\\_11\\_25/konkurentospromozhnist\\_agropromislovogo\\_kompleksu\\_v\\_konteksti\\_evrointegracijnih\\_procesiv\\_ukrajini/67-1-0-1052](http://sophus.at.ua/publ/2014_11_25_lvivsekcija_1_2014_11_25/konkurentospromozhnist_agropromislovogo_kompleksu_v_konteksti_evrointegracijnih_procesiv_ukrajini/67-1-0-1052).
13. Фурдичко О.І. Якість і безпечність сільськогосподарської продукції в контексті продовольчої безпеки України / О.І. Фурдичко, О.С. Дем'янюк // Агроекологічний журнал. 2014. – № 1. – С. 7–12.
14. Чиранова Т.И. Управление внешнеэкономическим потенциалом промышленных предприятий : автореф. ... канд. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность» / Т.И. Чиранова. – Самара, 2012. – 20 с.
15. Шанси є: хто допоможе українським аграріям [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrapk.com/articles/partarticles/shansi-e-hto-dopomoje-ykrainskim-agrariyam.html>.

УДК 352.9:332.02

Гурняк І.Л.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів  
Львівського національного університету імені Івана Франка

Струк О.І.

аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів  
Львівського національного університету імені Івана Франка

## ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕМОНОПОЛІЗАЦІЇ ТА ДЕОЛІГАРХІЗАЦІЇ КРАЇНИ

### LOCAL COMMUNITY AS A TOOL OF THE COUNTRY DEMONOPOLIZATION AND DEOLIGARCHIZATION

#### АНОТАЦІЯ

Розглянуто суб'єкт господарських відносин «територіальна громада» у розрізі формальних та неформальних інститутів, визначальних для вітчизняного інституційного середовища. Обґрунтовано необхідність його функціонування як власника, контролера, підприємця, підприємства, що зможе протистояти монополізації та олігархізації економічної системи. Проаналізовано зарубіжний досвід діяльності територіальних громад. Наведено приклад управлінських кроків територіальних громад Кам'янка-Бузького району Львівщини та їх представницького органа – Народної ради, інших регіонів України.

**Ключові слова:** власник, деолігархізація, демонополізація, підприємець, підприємство, територіальна громада.

#### АННОТАЦИЯ

Рассмотрено субъект хозяйственных отношений, «территориальная община», в контексте формальных и неформальных институтов, определяющих для отечественной институциональной среды. Обоснована необходимость его функционирования как владельца, контроллера, предпринимателя, предприятия, что сможет противостоять монополизации и олигархизации экономической системы. Проанализирован зарубежный опыт деятельности территориальных общин. Приведен пример управленческих шагов территориальных общин Каменка-Бугского района Львовской области и их представительного органа – Народного совета, других регионов Украины.

**Ключевые слова:** владелец, деолигархизация, демонополизация, предприниматель, предприятие, территориальная община.

#### ANNOTATION

The author considered such a subject of economic relationship as "local community" in the context of formal and informal institutions that are essential to national institutional environment. The necessity of its functioning as an owner, controller, entrepreneur, and company is examined. It will enable to resist monopolization and oligarchization of the economic system. The foreign experience of local communities is analyzed. The author characterized the example of administrative steps of the local communities in Kamenka-Buzka Raion of Lviv Oblast and their representative body – the People's Council and other regions of Ukraine.

**Keywords:** owner, deoligarchization, monopolization, entrepreneur, enterprise, local community.

**Постановка проблеми.** В умовах превалювання монополій, імітації здійснення економічних реформ, наявності неефективної структури економіки, фактичної відсутності ринку банківських послуг, централізації влади, фактичного управління державою в «ручному режимі», першочерговим завданням вважаємо пошук

нестандартного рішення для реанімування вітчизняної економіки. Таким рішенням, на нашу думку, є повноцінне введення в систему господарських відносин України територіальної громади як власника, підприємця та, за сприятливих умов, підприємства. Цей інструмент дозволить усунути з провідного місця в Україні олігархічні клани, державні монополії чи очікувану латифундацію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед системних досліджень зарубіжного досвіду функціонування територіальних громад найбільш комплексними є праці: А. Передо, Е. Таненбаума (Латинська Америка), Дж. Еббота, Ф. Нельсона (Африка), А. Ляднера, Дж. Мацукаси, Д. Морріса, П. Моурітцена, Дж. Роуза, Д. Дентерса, Б. Торглера, О. Гербера (Європа).

**Формулювання цілей статті.** Цілями статті є обґрунтування теоретичних засад та розробка інструментарію для включення в економічну систему України територіальної громади в якості власника, підприємця, підприємства, що є протиположним існуючій системі штучних монополій та олігархічних груп.

**Виклад основного матеріалу досліджень.** Серед наявних умов функціонування українського суспільства варто окремо виділити складність та розбалансування інституційного середовища, які проявляються у нечіткості оформлення прав власності, відсутності адекватних інструментів контролю за діяльністю представницьких та виконавчих органів, нівелюванні прав безпосереднього управління власником своїм майном.

Відповідно виокремимо кілька суттєвих напрямів, раніше не вирішених частин загальної проблеми, яким присвячується наше дослідження:

- малі депресивні адміністративно-територіальні одиниці у країнах, що розвиваються;
- порівняно бідні сільські місцевості у багатих країнах;
- малі адміністративно-територіальні одиниці та їх об'єднання;
- «нові міста – держави»;
- публічні корпорації загалом;

– територіальні громади – підприємства.

Останній напрям є особливо важливим, з огляду на потенціал імплементації у вітчизняних умовах. Важливо підтвердити виникнення у світовій практиці, а можливо як переосмислення забутих моделей, такої форми підприємництва, що трансформує віртуально існуючу громаду в ефективного власника, підприємця та (можливо) підприємства. А. Передо ідентифікує такий суб'єкт господарювання, як «підприємство на основі громади» (community based enterprise), виділяючи концепцію такого підприємства: громада, що діє корпоративно як підприємець та підприємство у досягненні загального добробуту [1]. Моделі та підходи до визначення рівня соціального добробуту не є предметом цієї статті, але для ідентифікованих А. Передо громад логічно було б застосовувати максимальний критерій, тобто підвищення добробуту людей з мінімальними доходами.

Створене у такий спосіб підприємство стає частиною соціальної інфраструктури. Традиційні концепції розвитку бізнесу, як виявилось, не спрацьовують у депресивних зонах, оскільки недооцінюють вплив інституційного середовища, зокрема неформальних інститутів. Більше того, деякі вчені вважають, що проміжні цілі можуть виявитися другорядними щодо культурних та екологічних. Такий підхід наптовхує на думку, що ними не беруться до уваги проблеми зовнішніх екстерналій в рамках інституційної економіки чи неформальні інститути, як елементи поведінкової економіки. Тобто не розглядається мікроекономіка у розрізі сучасних концепцій, залишаючи базові моделі у повному

безсиллі перед викликами сучасних інституційних середовищ. Як виявилось, застосування таких моделей не дозволяє подолати бідність.

Очевидно, що у майбутньому у балансі такого підприємства на основі громади варто виділяти його управлінські технології як окремий нематеріальний актив.

Існує низка інституційних пасток, пов'язаних з виникненням та функціонуванням такого підприємства. Зокрема, це так звана «ментальність жебрака», що змушує члена громади обирати між примітивним та довгостроково ефективним рішенням, саме примітивне рішення. Інша проблема: суспільства різняться рівнем інкорпорації індивідуалізму як у межах однієї держави, так і в межах одного регіону.

Як наголошують М. Мінніті та В. Біграв, індивідуальне рішення щодо підприємництва має такі визначальні чинники [2]:

1. Початкове персональне забезпечення. В умовах України очікувати від більшості членів громади задоволення цього фактора, очевидно, не доводиться.

2. Інституційні та економічні умови, специфічні у кожній громаді.

3. Існуючий рівень підприємницької активності у громаді, як його оцінює сама особа.

На думку А. Передо, якщо зовнішні інтервенції не впливають на усі три чинники, то вони не досягають успіху [3]. Очевидно, що сама громада не лише володіє інформацією про зазначені чинники, але й бере участь у їх формуванні, іноді практично з нуля. На основі підходу М. Мінніті та В. Біграв можна виявити, чому умови ведення бізнесу різняться навіть в рамках одного регіону. Історія громади, її

багата передісторія фактично визначає підприємництво у громаді чи господарську діяльність громади в цілому. Підтримує цю тезу прагнення А. Передо пояснити успіх Agua Dulce (прототип громади у сільській місцевості Анд) через давні традиції нащадків інків, а також найуспішніше застосування інструменту загальних зборів у громадах Гуляйполя (традиції самоврядування 20-х років минулого століття) та Чайківки (аналогічно та досвід лідерства з продуктивності праці місцевого колективного господарства у радянський період), Кам'янка-Бузького району Львівщини (організаційне лідерство у ЗУНР).

На основі цих прикладів констатуємо, що відсутність соціальної мобільності – стримуючий фактор підприємництва, а також погоджуємося з Шумпетером, який розглядає кризи як стимулятор створення нових підпри-

Ланцюг формування соціальних стандартів:

Наявні персональні зв'язки. На їх основі сформована мережа зв'язків.

Поява довіри через налагодження особистих зв'язків.  
На цій основі розвивається кооперація.

Проведення скоординованих акцій. Оформлення та розвиток соціального капіталу. Підвищення ефективності функціонування суспільства.  
З'являється здатність ризикувати

Сприйняття короткострокових жертв, що матимуть позитивні результати в довгостроковій перспективі

Укладання довгострокових угод щодо соціальних стандартів

Рис. 1. Ланцюг формування соціальних стандартів  
(Запропоновано авторами)



емств. Тому соціальна мобільність – необхідна передумова розвитку економіки. Представники інноваційної економіки зокрема наголошують на колективності процесу інновації. Адже інновація – це не індивідуальний винахід, а переважно комерційний результат на основі винаходу з залученням колективу виконавців. Логічно надати тут пріоритетність найбільш складним управлінським інноваціям, наголосивши на доцільності застосування при їх імplementації саме механізмів взаємодії всередині громади, вироблених багаторічною практикою.

Орієнтація на громаду передбачає:

1. Включення громади у процес прийняття управлінських рішень безпосередньо.

2. Сформований соціальний капітал.

3. Сформована соціальна мережа.

На рисунку 1 представлено авторами ланцюг соціальних стандартів.

Як бачимо, довгострокові угоди щодо соціальних стандартів без соціального капіталу, що є активом, практично неможливі. Іншими словами, віртуальність громади не передбачає можливості високих соціальних стандартів. А тому чергова імітація реформ в Україні за умови усунення механізмів безпосереднього управління приречені на поразку.

Соціальний капітал – це колективний ресурс з метою виживання та позитивних соціальних дій щодо частини ресурсів громади.

Перспектива соціальної мережі – можливості, що постійно реідентифікуються та реорганізуються. З цієї позиції успішне підприємництво – наслідок успішних соціальних взаємовідносин.

Приклад застосування соціальної мережі та соціального капіталу у максимально спрощеному варіанті можна спостерігати на футбольному стадіоні. Саме тут чітко проглядається технологія реідентифікації та реорганізації упродовж матчу в залежності від проміжних результатів гри.

Залучення соціального капіталу бідної громади, згідно з аргументами А. Передо та її колег, інституціоналістів – інструмент її розвитку [3]. Згадуючи її європейських однодумців, зазначимо, що реформа місцевого самоврядування вимагає досягнення системної потужності та громадянської ефективності, тобто здатність задовольнити потребу та проконтролювати виконання доручення щодо задоволення потреби. Досягнення цих цілей без включення громади у процес прийняття управлінських рішень є практично неможливим.

Мережі не лише забезпечують соціальний ресурс, але і впевненість, підтримку та мотивацію, посилюють бізнес-потужність та інформаційний обмін, забезпечують доступ до ресурсів та можливості реалізації підприємницьких ініціатив. Є цікавим підхід «мережа як креативна місткова активність», але у випадку депресивних територій така рольова ідентифікація, як правило, не спрацьовує. Можливі

також випадки, коли зруйнування соціальних зв'язків є необхідністю, особливо у ситуації існуючої неефективної інституційної системи. Наприклад, селищним головою та його родиною у незаконний спосіб за відсутності контролю скуплені усі наявні у селі активи, включно з земельними ділянками та господарськими будівлями. Проникнення інших господарських одиниць штучно не допускається з метою уникнення конкуренції на місцевому локальному ринку. У такому випадку вітається кожне нове збурення у даній локальній системі. Таке збурення не є однією з цілей громади (в описаному випадку вона відсутня), але кожне зовнішнє проникнення є фактором реанімації цієї громади, розвитком для такого квазіринку.

Господарські функції громади.

Виходячи з наведеної аргументації, ідентифікуємо громаду – підприємця: її члени, діючи як власники, менеджери та працівники спільно створюють чи ідентифікують ринкову можливість та організовуються з метою відповідати їй.

Ідентифікація громади-підприємства.

Також важливою є ідентифікація громади-підприємства: її члени, працюючи разом у виробництві, обміні товарів чи послуг використовують існуючу соціальну структуру громади як інструмент організації її активностей.

Таку диференціацію знаходимо у А. Передо. У попередніх дослідженнях авторами подано аргументацію щодо роботи громади як власника, контролера та підприємця. Однак така розширена градація А. Передо дещо деталізує функціонал громади, враховуючи інноваційність підприємця і саму ідентифікацію підприємця у розрізі поглядів Йозефа Шумпетера, а також можливість корисного використання структури громади (звичайно, за умови її фактичної наявності, а не віртуальності).

Саму ж громаду, відповідно сформовану до анонсованих активностей, варто було б ідентифікувати як:

1. Географічна локація. Наприклад, кожній громаді в Україні (чи Польщі) присвоєно код КОАТУУ – одиниці адміністративно-територіального устрою. Кожна така одиниця володіє встановленими при створенні територіальними межами. В Україні існують спроби вилучити у громад – власників їх території за межами населеного пункту та їх (існуючих лише віртуально) об'єднання у взагалі не ідентифікованих межах.

2. Колективна культура та спільна етнічність.

3. Спільна власність та контроль ресурсів. Відсутність ресурсів – не виконання умови щодо початкового персонального забезпечення. Наприклад, популярні серед дослідників громади Алінського на противагу описанам на основі «крові і плоті» не здатні на власну ефективну господарську активність.

4. Інші поєднувані характеристики.

Залучення громадянина у громадські інституції.

Деякі члени громади можуть бути активніші, інші пасивніші, але кожен зокрема відіграє певну роль у підприємницькій активності. Відсоток і форма залучення різняться від випадку до випадку. Наприклад, одна кількість людей у звичайній швейцарській громаді (гемайнде) буде присутньою на зборах щодо ремонту будівлі даху школи, і зовсім інша на обговоренні питання щодо можливого багатомільйонного кредиту на неакцептовані громадою цілі.

Різниця у діяльності громади – підприємства від кооперативу полягає у тому, що таке підприємство діє на основі спільного інтересу громади, що діє кооперативно, а не на основі інтересу учасника кооперативу у кооперативній діяльності.

Мета громади-підприємства.

Прибуток не є ексклюзивною чи основною метою такого підприємства і типово не повинен бути. Певний рівень прибутку, очевидно, є необхідним для підтримки стабільної діяльності, але інші цілі превалюють.

Таке підприємство ставить за мету стійкість, самодостатність, додаткові можливості доходу, доступ до соціального сервісу. Як наслідок, зменшення потреби у міграції (що особливо важливо для громад України), а також створення вартості у громаді.

Підприємство на основі громади є відповіддю на:

1. Економічну кризу та брак індивідуальних можливостей.

2. Загострення процесу соціальної дезінтеграції.

3. Соціальну відчуженість громади чи частини громади від мейнстріму (панівної ідеї) суспільства.

4. Деградацію природного середовища, невирішення питань зовнішніх екстерналій на території громади чи на сусідніх територіях.

5. Нестабільність, непередбачуваність великого (та середнього, в умовах України) бізнесу.

Окремо варто виділити такі виклики, як:

6. Протидія латифундації.

7. Доступ до сервісу уряду. Тут йдеться не лише про такі суттєво віддалені від великих населених пунктів поселення, як Куеро (Q'ero) в Андах, що до сьогодні зберігають усі традиції доколониальної епохи та відповідний неприйнятний для європейця стиль життя без постачання води та електроенергії. А і, наприклад, про сучасну Україну, де сплачені податки не трансформують в адекватний набір послуг, а громадяни змушені повторно на основі дублюючих витрат реалізовувати цілий спектр таких товарів та послуг самостійно.

В умовах України більшість із перерахованих викликів можна трансформувати у єдиний.

8. Протидія монополізації та олігархізації. В Україні сьогодні з'являється термін «економіка поважних людей».

Таким чином, основна мета громади – підприємства – отримати чи відновити контроль над існуванням та власним розвитком.

У зв'язку з цим доречно навести приклад кількох управлінських кроків територіальних громад Кам'янка-Бузького району Львівщини та їх представницького органу – Народної ради:

1. Переведення під контроль громад території колишньої військової частини та її будівель. Створення на базі колишньої військової частини Центру військової підготовки. Припинення будь-яких спроб комерціалізації цих ділянок у незаконний спосіб у виконання вищенаведеного п. 7.

2. Припинення приватизації приміщення комунальної аптеки згідно з рішенням не уповноваженого громадою органу. Відновлення діяльності аптеки (у виконання п. 1, 5, 8).

3. Припинення незаконного водокористування водними об'єктами на території громад у виконання п. 4, 8).

4. Ведеться робота щодо усунення спроб доведення до банкрутства найбільшого бюджетотворюючого підприємства району (у виконання п. 2, 5, 8).

Територіальною громадою Шоломиничі, Городецького району Львівської області:

1. Організовано постачання продуктами харчування військових підрозділів (у виконання п. 7).

2. Зарибнено стави громади (у виконання п. 1).

Створення підприємства на основі громади дозволяє:

1. Звести ресурси в один пул. Зокрема, в Елеонор Остром відповідні інституції називаються інституції спільного пулу ресурсів (CPR-institution) [4].

2. Розпочати скоординовані та акцептовані дії (мандат довіри).

3. Створити мережу колективної безпеки та колективної відповідальності.

4. Створити можливості для реальної субсидарності.

5. Мінімізувати ризики для окремих членів.

М. Мінніті, В. Біграв стверджують: у розрізі соціального капіталу менші громади більш успішні у досягненні солідарності у термінах їх суб'єктивної оцінки початкових внесків, необхідних для підприємства на основі громади [2].

Успіх такого підприємства залежить від:

1. Навичок, набутих у попередній діяльності (без чіткої ідентифікації) в рамках неефективної інституційної системи.

2. Використання переваг стратегічного розташування.

3. Наявності ексклюзивного товару (наприклад, особливі сорти сиру у громадах Перу або Чернівецької області України).

Система управління підприємства на основі громади.

Генеральна асамблея (загальні збори) вирішує усі питання, що стосуються інтересів

громади – підприємства. У моделі, описаній А. Передо, участь є обов'язковою. На асамблеї керує голова дебатів, що обирається на початку сесії і забезпечує різносторонність обговорення та атмосферу взаємної довіри. Асамблея розглядає питання економічного, адміністративного та фінансового менеджменту, оцінює робочі плани, підтверджує повноваження аудиту, приймає нових членів громади – підприємства. Організація загальних зборів (гемайнде ферзаммлюнг) у Швейцарії, навпаки, передбачає обов'язкове повідомлення, але участь є добровільною. Виконавчий орган відповідає за поточний менеджмент, визначає глав департаментів, готує фінансові показники для Асамблеї. Згідно з моделлю А. Передо, Президент Асамблеї очолює виконавчий орган, є уповноваженим представником громади. Контрольна рада дає оцінку та проводить аудит діяльності виконавчого органу. Вибори до виконавчого органу та контрольної ради проводяться кожні два роки.

П. Скінмор, К. Баунд, Х. Лаунсбраф ідентифікують такі сили мережевої динаміки [5]:

1. Пристосування до преференцій. Щоб бути бажаним партнером для співпраці, необхідно брати участь у прийнятті управлінських рішень. Якщо ви не маєте впливу, ви не є повноцінним партнером.

2. Багатий стає ще багатшим. Тому, хто володіє соціальним капіталом, легше його примножувати.

3. Тимчасові переваги закритості. Є партнери публічного сектора, а є такі, що не володіють таким привілеєм. У національній традиції це звучало б як принцип «свій до свого по своє».

4. Самовиключення. Через участь в інших менш формалізованих середовищах, де більше подобаються правила гри. Також через те, що більшістю надається перевага не вашому, а альтернативному рішення.

5. Залежність від громади. Частина не бере участь, бо інша небажана чи конкуруюча частина бере участь.

6. Інституційна залежність. Побудовані формальні чи неформальні обмеження превалюють над факторами затрат часу та інших ресурсів.

Висновок, що роблять означені науковці: участь у громаді має тренд до домінування малої групи інсайдерів, які непропорційно залучені у велику кількість управлінських активностей. Добре поєднані стають ще більш поєднані. Але цього немає у А. Передо та інших промоутерів громади – підприємства та підприємця. Пояснення може бути простим: британські громади, вигравши в економічних можливостях та обліку, програють в інструментах партисипації та розвитку інститутів взаємодії всередині громади.

Повертаючись до ідентифікації мережевої динаміки та її особливостей, зустрічаємо також так звані базові припущення, з якими здебільшого можна погодитися:

1. Пряма участь є необхідною для реального демократичного оновлення. Але усі громадяни

не потребують рівною мірою бути залучені для легітимності процесу.

2. Еліти різного типу життєво важливі для ініціювання соціальних змін.

3. Еліти лише тоді є недемократичними, якщо вони перебувають за межами впливу процесів у громаді.

Водночас громади Аліньського «на основі крові та плоті» не зовсім відповідають вітчизняним реаліям та потребам. В українському інституційному середовищі говоримо про забезпечені ресурсами громади, позбавлені штучно та з власної неорганізованості можливостей доступу до них, що одночасно мінімізує можливість працювати як підприємець та підприємство.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** В умовах функціонування Української державності необхідністю є створення економічно автономного та конкурентоспроможного гравця, що здатний протистояти штучно створеним на основі зрощення держави та великого бізнесу монополіям. Рішення, що пропонується авторами статті: діяльність громади – власника ресурсів, контролера, підприємця та за можливості підприємства. Проаналізовано суттєво відмінний досвід таких громад у світі та інкристалізовано українські громади в існуючі моделі. Перспективами подальших досліджень є пошук можливих шляхів демонополізації влади в Україні на основі зарубіжного досвіду.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Peredo A.M., Anderson R.W., Galbraith C., Honig B., Dana L.P. Toward a Theory of Indigenous Entrepreneurship / International Journal of Entrepreneurship and Small Business 10/2004; DOI:10.2139/ssrn.1276522 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.researchgate.net/profile/Ana\\_Maria\\_Peredo/publications/](http://www.researchgate.net/profile/Ana_Maria_Peredo/publications/).
2. Minniti M., Bygrave W. The microfoundations of entrepreneurship / M. Minniti, W. Bygrave – Entrepreneurship Theory And Practice, 23(4). – 1999. – P. 41-52.
3. Peredo A.M. Community Venture in Agua Dulce: The Evolution of Civic into Economic Democracy / The Journal of Applied Behavioral Science 08/2005; DOI:10.1177/0021886305279219.1.21 Impact Factor [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.researchgate.net/profile/Ana\\_Maria\\_Peredo/publications](http://www.researchgate.net/profile/Ana_Maria_Peredo/publications).
4. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Элино́р Остро́м ; пер. с англ. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
5. Skidmore P., Bound K., Lownsbrough H. Community participation. Who benefits? Joseph Rowntree Foundation. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jrf.org.uk/system/files/1802-community-network-governance.pdf>.
6. Archer R. Economic democracy: the politics of feasible socialism / R. Archer. – Oxford : Clarendon Press. – 1995.
7. Denters B. Size and Local Democracy / B. Denters, M. Goldsmith, A. Ladner, P. Mouritzen and L. Rose – Monograph Book – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.elgaronline.com/view/9781843766728.xml>.



УДК 332.14

**Данило С.І.**  
*викладач кафедри товарознавства та комерційної діяльності  
Ужгородського торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## ПАРАМЕТРИ ТА ЕЛЕМЕНТИ ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНУ

### OPTIONS AND ELEMENTS OF THE INSTITUTIONAL AND ECONOMIC REGULATORY MECHANISM OF THE RETAIL TRADE IN THE REGION

#### АНОТАЦІЯ

У статті здійснений огляд сучасних підходів до поняття «механізм регулювання», окреслено власне поняття «інституційно-економічний механізм регулювання роздрібною торгівлю». Визначено основні структурні елементи інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлю та охарактеризовано параметри за функціональними секторами впливу.

**Ключові слова:** роздрібна торгівля, механізм регулювання, інституційно-економічний механізм регулювання сфери роздрібною торгівлю, елементи механізми регулювання, параметри механізму регулювання.

#### АННОТАЦИЯ

В статье сделан обзор современных подходов к понятию «механизм регулирования», предложено авторское определение понятия «институционально-экономический механизм регулирования розничной торговли». Определены основные структурные элементы институционально-экономического механизма регулирования розничной торговли и охарактеризованы параметры по функциональным секторам воздействия.

**Ключевые слова:** розничная торговля, механизм регулирования, институционально-экономический механизм регулирования сферы розничной торговли, элементы механизма регулирования, параметры механизма регулирования.

#### ANNOTATION

This article provides an overview of current approaches to the concept of "regulatory mechanism". Author's definition of "institutional and economic regulatory mechanism of retail trade" is suggested. The main structural elements of the institutional and economic regulatory mechanism of retail trade are identified and options are characterized by functional sectors of influence.

**Keywords:** retail trade, regulatory mechanism, institutional and economic regulatory mechanism of the retail trade, elements of the regulatory mechanism, parameters (options) of the regulatory mechanism.

**Постановка наукової проблеми та її значення.** Роздрібна торгівля – це важлива сфера формування споживчого ринку, відображення економічного розвитку країни, координуюча ланка в системі міжгалузевих і регіональних зв'язків, дієвий засіб задоволення споживчих потреб населення. Українські підприємці цікавляться розвитком роздрібною торгівлю як інвестиційно-привабливим видом підприємництва. В умовах ринкової моделі господарювання, формування конкурентного середовища та загострення фінансово-економічної ситуації в країні завдання створення оптимальних засад розвитку роздрібною торгівлю та налагодження дієвого інституційно-економічного механізму регулювання цієї сфери набувають пріоритетного значення.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідження питань механізмів регулювання внутрішньої торгівлю лягло в основу наукового доробку В. Апопії, Т. Громової, М. Беляєвої, В. Хасанової, О. Покатаєвої. Більш вузькому аспекту – механізмам регулювання сфери роздрібною торгівлю приділено увага в наукових працях Л. Лігоненка, Т. Васильціва, Н. Міценко, А. Литвина, В. Соболева, О. Азаряна, Н. Власової, О. Мазур. При цьому у монографіях останніх двох вчених досліджується питання регулювання сфери роздрібною торгівлю на регіональному рівні. Проте, незважаючи на багатогранне дослідження та висвітлення питань регулювання роздрібною торгівлю, більшість науковців прихильні до організаційно-економічного механізму регулювання. Водночас в сучасних умовах становлення суспільства та розвитку економічної системи виникає потреба звернути увагу не лише на організаційні та економічні, але й на інституційні аспекти регулювання торгівлю.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є огляд сучасних підходів до поняття «механізм регулювання», окреслення поняття «інституційно-економічний механізм регулювання роздрібною торгівлю» та визначення його основних елементів та параметрів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «механізм» досить часто використовується у різних сферах життєдіяльності. Зокрема, існують механізми державного управління, механізми державного регулювання, механізми реалізації державної політики, організаційно-економічні механізми, соціальні механізми, правові механізми, політичні механізми, ринкові механізми, а також механізми, які стосуються конкретних сфер (фінансово-кредитний та валютний механізми, механізм державного управління ЗЕД і т. д.).

Без розкриття категорії «механізм управління (регулювання)» сфери роздрібною торгівлю неможливо вирішити проблему забезпечення підвищення її ефективності. Успіхи регулювання сфери роздрібною торгівлю регіону залежать від наявності успішно функціонуючих механізмів, які дозволяють забезпечити: скоординоване, цілеспрямоване та дієве керівництво процесами розвитку торгівлю мезоекономічної



системи; належний організаційно-управлінський вплив на розвиток сфери торгівлі; реалізацію як загальних цілей та завдань регіонального управління, так і персоніфікованих, які необхідно вирішувати в конкретних сферах суспільного життя.

Категорія «механізм», згідно з тлумачним словником сучасної української мови, – це (1) внутрішній устрій, система чогось; (2) сукупність станів та процесів, з яких складається фізичне, хімічне, фізіологічне тощо явище [1, с. 227]. Згідно зі словником іншомовних слів, «система» (гр. *systema* – ціле, складене з частин, поєднання) – це 1) сукупність закономірно пов'язаних між собою елементів (предметів, явищ, поглядів, знань та ін.), що утворюють певну цілісність, єдність; 2) певний порядок розташування і ув'язка частин чого-небудь (наприклад, механізмів) [2, с. 562]. Відповідно до цього ж словника термін «регулювати» (лат. *regulare* – упорядковувати) означає встановлювати правильну взаємодію частин механізму [2, с. 521]. Отже, на нашу думку, є підстави стверджувати, що механізм регулювання – це злагоджена взаємодія сукупності закономірно пов'язаних між собою елементів системи, які забезпечують її цілісність, ефективне та гармонійне функціонування.

Сучасні науковці та дослідники, окреслюючи категорію «механізми регулювання», керуються тим, що це невід'ємна складова поняття управління, взаємопов'язаність та злагодженість яких впливають загалом на ефективність системи управління і безпосередньо впливають на визначальні чинники, які діють на керовану систему.

Так, автори книги «Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади» та науковці Р. Ларіна, А. Владзимирський, О. Балуєва вважають, що «механізм управління – це складова системи управління, що впливає на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта. При цьому механізм має відображати стійкі взаємозалежності та взаємодії між елементами керованої системи, забезпечувати узгодження їх інтересів» [3, с. 235-236; 4, с. 27].

На думку В. Іванова, механізм управління є способом організації управління суспільними справами, за якого взаємопов'язуються методи, засоби і принципи, що забезпечує ефективну реалізацію цілей управління [5, с. 265]. Г. Одинцова, Н. Мельтюхова під механізмом управління розуміють засіб розв'язання суперечностей явища чи процесу, послідовну реалізацію дій, які базуються на основоположних принципах, цільовій орієнтації, функціональній діяльності з використанням відповідних їй методів управління та спрямовані на досягнення мети [6, с. 13].

Автори монографії «Система регулювання внутрішньої торгівлі України» та науковці О. Амеліницька та Л. Коковський вказують на те, що механізм регулювання торгівлі має

містити методи (організаційно-технологічні, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційні), інструменти та заходи їх реалізації. Механізм регулювання торгівлі ґрунтується на завданнях і принципах управління, передбачає систему методів, інструментів та конкретних заходів реалізації політики в торгівлі та є детермінантами її ефективності та розвитку [7, с. 63-64; 8, с. 4; 9, с. 10].

Механізми регулювання торгівлі, зокрема й внутрішньої, мають бути спрямовані на її розвиток, інтенсифікацію товарообмінних процесів, формування конкурентного середовища, покращення якості продукції та надання послуг в мережі роздрібно торгівлі.

Аналіз підходів до сутності поняття «механізми регулювання» дозволив виявити різні класифікаційні переліки механізмів, які використовуються в сучасній економічній науці і відображають різноманітність чинників та важелів впливу на роздрібну торгівлю, починаючи від побудови всієї системи регулювання на основі економічного механізму, використання категорії «організаційно-економічний механізм» до добору великої кількості видів механізмів за кожним з напрямів та за ієрархією впливу (табл. 1).

Як бачимо з таблиці, що більшість науковців схиляються до традиційної класифікації з виділенням економічних, організаційних та правових механізмів регулювання. Проте варто зазначити, що, незважаючи на значну прихильність більшості науковців до переважно економічних та організаційно-економічних механізмів регулювання роздрібно торгівлі, у торгівлі, порівняно з іншими видами економічної діяльності, значно збільшується, особливо на регіональному та місцевому рівнях, значення застосування інституціональних та організаційних механізмів, що пов'язано з особливостями організації торгово-технологічного процесу та обслуговування клієнтів.

Окремі науковці, навпаки, схиляються до переважання інституційно-правового механізму регулювання торгівлі (В. Хасанова [15]), зводячи його до організаційного (системи органів державного регулювання торгівлі, засад її організаційної побудови) та правового (законодавчого управління), дещо применшуючи увагу до економічної складової управління, спрямованої на розвиток інфраструктури, удосконалення та впровадження економічних стимулів розвитку роздрібно торгівлі, підвищення ефективності торговельного підприємництва (розвиток структури та форм торгівлі, розміщення торговельних об'єктів). Такий сфокусований погляд на механізми регулювання роздрібно торгівлі частково обмежує можливості її широкомасштабного регулювання. В сучасних умовах трансформації економіки України не можна також не враховувати історично-ментальний аспект переходу від державного монополізму та адмі-

Таблиця 1

## Систематизація класифікацій механізмів регулювання

Науковці, джерела	Класифікація механізмів/ виділення пріоритетного механізму регулювання
В. Апопій, І. Копич та інші [7, с. 68]	Економічні, організаційні, правові, соціально-психологічні, професійні
Л. Коковський [9]	Економічні, соціально-економічні, організаційні
О. Мазур [10, с. 170]	Самоорганізації (суто ринкові, конкурентні, спонтанні економічні, соціальні, інституціональні процеси, які розвиваються у сфері розподілу і споживання, залежно від економіко-технологічних умов території)
В. Бакуменко та Д. Безносенко [11]	Комплексний механізм як система політичних, адміністративних, економічних, соціальних, гуманітарних, організаційних та правових засобів цілеспрямованого впливу
Р. Ларіна, О. Балуєва, А. Владзимирський [4]	Економічні, мотиваційні, організаційні, правові
Н. Нижник, В. Олуйко [3]	Економічні, мотиваційні, організаційні, політичні та правові
О. Федорчак [12]	Економічні, мотиваційні, організаційні, політичні та правові
М. Беляєва [13]	Законодавчі та адміністративні механізми із підпорядкуванням економічному механізму
А. Литвин [14]	Соціально-економічний
В. Хасанова [15]	Інституційно-правовий

ністративно-командної системи регулювання торгівлі до умов ринкової економіки. Відтак створення ефективної та раціональної системи управління має передбачати економічні, організаційні, соціальні, правові та інституціональні механізми.

Проблематика інституціональних змін та трансформацій в наукових колах зводиться часом до протилежних висновків, проте формально базис інституціональних змін передбачає правове та організаційне закріплення суспільних відносин шляхом запозичення інститутів (в розумінні сукупності норм та правил у певній галузі/сфері) або інституціонального проектування (усвідомленого, цілеспрямованого процесу створення власних нових інститутів).

Погоджуємося з поглядом О. Покатаєвої, що реалізація інституціональних трансформацій та реформ має базуватися на переході від «політичної модернізації» інституціональної системи, яка ґрунтується на активній пропозиції інститутів з боку держави, до моделі «ринкової модернізації», що орієнтується на попит на інститути з боку безпосередніх учасників ринку [16, с. 17]. Відтак вважаємо, що регулювання роздрібною торгівлі на сучасному етапі має здійснюватися на основі не лише економічного, організаційного, правового, соціального механізмів, але й інституціонального механізму, який на початковому етапі має доповнити систему регулювання торгівлею і на регіональному рівні, а в майбутньому майже витіснити її. Водночас механізми регіональної політики регулювання роздрібною торгівлі не можуть бути витіснені повністю професійними інститутами та організаціями доки на ринку присутні тіньовий сектор, низька якість окремих товарів та послуг, а також недостатній контроль за дотриманням правил торгівлі.

Отже, зважаючи на узагальнення наукових підходів до механізмів регулювання роздрібною торгівлі пропонуємо уніфікувати сучасні механізми у комплексний інституційно-економічний механізм регулювання роздрібною торгівлі на регіональному рівні, під яким пропонуємо розуміти злагоджену стійку взаємодію та взаємовплив сукупності закономірно пов'язаних між собою економічних, соціальних, правових, інституційних елементів системи роздрібною торгівлі, які забезпечують її цілісність, розвиток, інтенсифікацію та стимуляцію, ефективно та гармонійно функціонування. Інституційно-економічний механізм регулювання роздрібною торгівлі можна зобразити схематично (рис. 1). Основними структурними елементами є економічно-організаційна та інституціонально-правова складові механізму. В межах кожного елементу інституційно-економічного механізму передбачені основні інструменти впливу на систему регулювання роздрібною торгівлі.

Негативно на здійснення торговельної діяльності підприємств роздрібною торгівлі впродовж останніх років впливають фінансово-економічні кризи та політична нестабільність в державі, які знижують ділову активність суб'єктів господарювання та зумовлюють зміну платоспроможного попиту споживачів. Відтак в несприятливих умовах для здійснення підприємницької діяльності вагомими та дієвими інструментами впливу, передусім на регіональному рівні, є створення оптимального здорового конкурентного середовища для структурно збалансованого розвитку роздрібною торгівлі регіону шляхом усунення монополізації ринків постачання та збуту, розвитку конкуренції та ринкового ціноутворення на продукцію і послуги. Окрім того, для створення сприятливого середовища господарювання суб'єктів торгівлі в регіоні та стимулювання розвитку їх мережі доцільно

також використовувати інструменти та засоби податкової, фінансово-грошової, кредитної, інноваційно-інвестиційної політики.

Не менш важливою є інституціонально-правова складова механізму регулювання роздрібною торгівлею, інструментами впливу якої є організаційно-правові, законодавчі, нормативні та інституціональні аспекти.

Слід також зазначити, що інституційно-економічний механізм регулювання діяльності торговельних роздрібних суб'єктів господарювання припускає двосторонню спрямованість: 1) підприємством управляють з використанням внутрішніх важелів менеджменту; 2) регулюється зовнішніми: а) регіональними органами влади в частині правового регламентування, б) споживачами й постачальниками через кількісну та якісну оцінку товарів. На різних рівнях управління існує певна система норм, пра-

вил та інструкцій, які розмежовують діяльність торговельної організації. Специфіку об'єктів та взаємозв'язків інституційно-економічного механізму управління діяльністю роздрібних торговельних підприємств віддзеркалює схема його структури, що має вигляд складної системи груп її елементів та відносин між ними (рис. 2). Внутрішні об'єкти механізму управління, на нашу думку, складаються із принципів, функцій, форм, методів, процедур. У рамках організаційної структури суб'єкти роздрібною торгівлі здійснюють діяльність, об'єктами управління якої є персонал, фінанси, маркетинг, товари, послуги, логістика, облік, складування, транспортування, техніка, технології, будівництво. До основних завдань об'єктів належать: пошук, мотивація і стимулювання персоналу, розподіл повноважень; організація маркетингових досліджень і заходів, планування асортименту, ана-

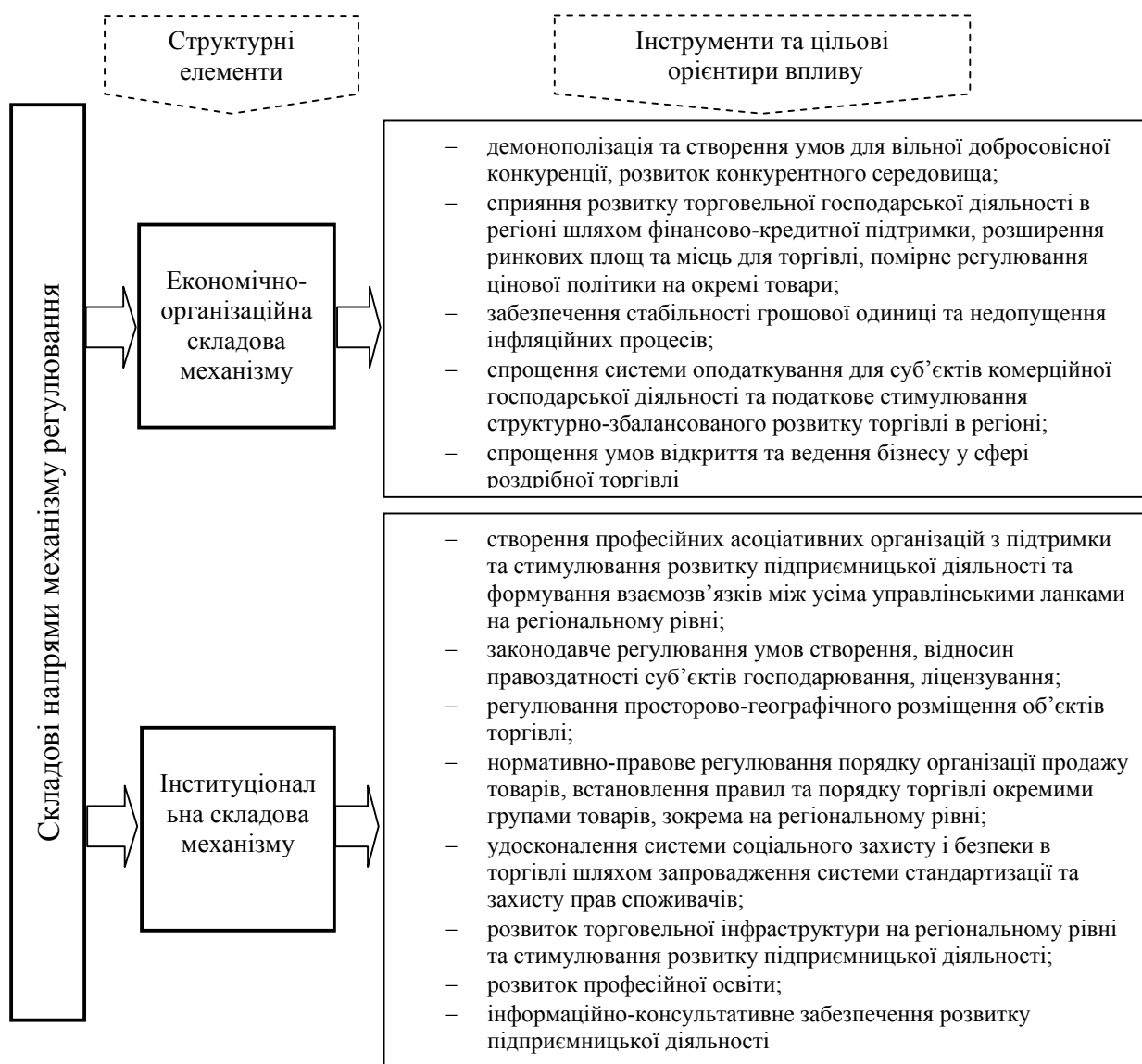


Рис. 1. Структурні елементи та інструменти впливу інституційно-економічного механізму регулювання роздрібною торгівлі на регіональному рівні

Джерело: авторська розробка

ліз товароруху; складування, транспортування товарів, управління запасами; аналіз фінансово-економічних показників, бухгалтерська звітність. Внутрішньо-організаційні відносини між елементами інституційно-економічного механізму підпорядковуються внутрішньому регламенту, нормам, правилам, інструкціям. За межами галузі формуються і розвиваються зв'язки роздрібної торгівлі зі споживачами

товарів та послуг, покупцями, іншими платниками податків та державними органами управління і самоврядування, конкурентами, інвесторами.

На наш погляд, інституційно-економічний механізм регулювання роздрібної торгівлі є достатньо складною категорією управління і складається з таких елементів: цілі управління; параметри управління як кількісний аналог



Рис. 2. Об'єкти та взаємозв'язки економічно-інституційного механізму регулювання розвитку роздрібної торгівлі на регіональному рівні

Джерело: авторська розробка



цілей управління; фактори розвитку об'єкту управління; методи дії на чинники управління; ресурси управління – матеріальні і фінансові ресурси, соціальний і організаційний потенціали, при використуванні яких реалізується вибраний метод управління і забезпечується досягнення поставленої мети.

Цілі управління регулювання роздрібною торгівлі мають свою ієрархію. Згідно з Концепцією розвитку внутрішньої торгівлі України стратегічними цілями регулювання розвитку торгівлі є формування і стабілізація споживчого ринку для задоволення соціальних потреб і недопущення соціального напруження суспільства шляхом активізації комерційних відносин між товаровиробниками, продавцями і споживачами на всіх етапах переміщення товарів, підвищення ефективності правового захисту цих відносин з боку регіональних органів влади і створення більш сприятливого інвестиційного клімату у цій сфері [17].

На регіональному та місцевому рівнях цільові орієнтири регулювання роздрібною торгівлі визначаються нормативно-правовими актами та програмними документами. Зокрема, у львівській Концепції розвитку торгівлі до

2010 р. були передбачені: реалізація дієвої торговельної політики при створенні та розташуванні об'єктів торгівлі, розвитку конкурентного середовища, цін, сприяння і захисту торгівлі, інвестицій, культури та якості обслуговування; дерегуляція торговельного бізнесу, партнерство з органами державної влади, нормативне забезпечення, правовий захист, детінізація товарних та грошових потоків; посилення координації і управління процесами в торгівлі з боку державних органів влади, повернення торгівлі в кероване русло розвитку, посилення впливу на торгівлю через громадські, правові та фінансово-економічні важелі [18]. Відтак цільові орієнтири на регіональному рівні управління роздрібною торгівлею визначаються, виходячи з соціально-економічного розвитку регіону, стану розвитку мережі роздрібною торгівлі, насиченості ринку об'єктами торговельно-господарської діяльності та потребами регіону у задоволенні споживчих потреб.

В цілому регіональна регуляторна політика у торговельній сфері за формою свого впливу реалізується через податкове, бюджетне, кредитно-державне, цінове регулювання, антимонопольні, зовнішньоекономічні, інституційні та

Таблиця 2

**Функціональні сектори та параметри інституційно-економічного механізму регулювання сфери роздрібною торгівлі регіону**

Функціональні сектори	Параметри інституційно-економічного механізму регулювання
Соціальний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– задоволення споживчих потреб населення у якісних товарах та послугах;</li> <li>– захист прав споживачів;</li> <li>– посилення соціальної відповідальності бізнесу;</li> <li>– забезпечення гідних умов та оплати праці у сфері роздрібною торгівлі;</li> <li>– безперерйне та в достатніх обсягах і асортименті постачання соціально-важливих товарів у мережу роздрібною торгівлі за конкурентними цінами;</li> <li>– забезпечення належного рівня культури та якості обслуговування в мережі роздрібною торгівлі;</li> <li>– наповнення регіонального ринку праці новими місцями роботи</li> </ul>
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– місцеве бюджетотворення;</li> <li>– рівень інвестиційно-інноваційної привабливості підприємств роздрібною торгівлі регіону;</li> <li>– стимулювання встановлення виробничо-торговельних міжгалузевих зв'язків з метою активізації підприємницької діяльності та посилення конкурентних переваг регіону;</li> <li>– розвиток фінансово-кредитної інфраструктури регіону</li> </ul>
Торгово-технологічний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– впровадження та розвиток ефективних форм і методів обслуговування клієнтів;</li> <li>– залучення інновацій та сучасних технологічних ноу-хау у процес торгівлі в роздрібній мережі;</li> <li>– розвиток електронної торгівлі;</li> <li>– стимулювання розвитку ринку програмного забезпечення для мережі роздрібною торгівлі та його поширення серед суб'єктів господарювання</li> </ul>
Організаційно-управлінський	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оптимізація структурних характеристик галузі;</li> <li>– удосконалення географічно-просторової дислокації торговельних площ з урахуванням регіональних генеральних планів територій;</li> <li>– створення здорового конкурентного середовища та демонополізація і детінізація сфери роздрібною торгівлі;</li> <li>– регламентування правил торгівлі окремими товарами на місцевому рівні та режиму роботи підприємств мережі роздрібною торгівлі;</li> </ul>
Інституційний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– впровадження державно-приватного партнерства в частині розвитку інфраструктури сприяння бізнесу на регіональному рівні у сфері роздрібною торгівлі;</li> <li>– підвищення дієвості професійних асоціацій підприємців роздрібною торгівлі у сфері нормотворення та прийняття важливих управлінських рішень на місцевому та обласному рівнях;</li> <li>– посилення ефективності роботи організацій захисту прав споживачів та їх авторитетності на регіональному ринку;</li> <li>– формування мережі професійної освіти та підвищення кваліфікації для топ-менеджерів роздрібною торгівлі.</li> </ul>

інші заходи й обумовлена об'єктивною ситуацією на державному та регіональному ринках. Разом із основними факторами зовнішнього середовища (передусім попиту, пропозиції, ціни, конкуренції), які є вирішальними чинниками для розвитку мережі роздрібної торгівлі, слід враховувати існування й дію факторів внутрішнього середовища галузі (внутрішньогалузеві фактори), яка має значний економічний та соціальний ефект.

Додамо, що інституційно-економічний механізм регулювання роздрібної торгівлі, маючи на меті цілі регіонального рівня, характеризується низкою параметрів, які певною мірою є кількісним та/чи структурним відображенням його ефективності. Параметри регулювання сфери роздрібної торгівлі регіону можна класифікувати за функціональними секторами впливу: соціальний, економічний, торгово-технологічний, організаційно-управлінський, інституційний (табл. 2).

Оцінювання ефективності та дієвості інституційно-економічного механізму регулювання роздрібної торгівлі передбачає параметри впливу на соціально-економічний та інфраструктурний розвиток регіону в цілому та рівень розвитку торгівлі як галузі, яка забезпечує зміцнення конкурентоздатності регіону.

Водночас зазначимо, що як елементи, так і параметри інституційно-економічного механізму регулювання роздрібної торгівлі з теоретичного погляду будуть типовими для різних регіонів, проте актуалізовані для кожного окремо регіону в конкретних умовах регіонального розвитку.

**Висновки.** В сучасних складних економічних умовах розвиток роздрібної торгівлі вимагає налагодження дієвого інституційно-економічного механізму регулювання цієї сфери. Під інституційно-економічним механізмом регулювання роздрібної торгівлі на регіональному рівні пропонуємо розуміти злагоджену стійку взаємодію та взаємовплив сукупності закономірно пов'язаних між собою економічних, соціальних, правових, інституційних елементів системи роздрібної торгівлі, які забезпечують її цілісність, розвиток, інтенсифікацію та стимулювання позитивних якісних і кількісних зрушень, ефективне та гармонійне функціонування. Основними структурними елементами є економічно-організаційна та інституціональна складові механізму. В межах кожного елементу інституційно-економічного механізму передбачено інструменти впливу на систему регулювання роздрібної торгівлі. Інституційно-економічний механізм регулювання роздрібної торгівлі, маючи на меті цілі регіонального рівня, характеризується низкою параметрів, які можна класифікувати за функціональними секторами впливу: соціальний, економічний, торгово-технологічний, організаційно-управлінський, інституційний.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тлумачний словник сучасної української мови: близько 50000 сл. / уклад. І.М. Забіяка. – К.: Арії, 2007. – 512 с.
2. Новий словник іншомовних слів: близько 40000 сл. і словосполучень / [Л.І. Шевченко, О.І. Ніка, О. І. Хом'як, А.А. Дем'янюк]; за ред. Л.І. Шевченко. – К.: Арії, 2008. – 672 с.
3. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади / [за заг. ред. Н.Р. Нижник, В.М. Олуйка]. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2002. – 352 с.
4. Державний механізм забезпечення інформатизації системи охорони здоров'я: моногр. / Р.Р. Ларіна, А.В. Владзимирський, О.В. Балусва; за заг. ред. В.В. Дорофійко. – Донецьк: ТОВ «Цифрова типографія», 2008. – 252 с.
5. Основы социального управления: учебное пособие / А.Г. Гладышев, В.Н. Иванов, В.И. Патрушев и др.; под ред. В.Н. Иванова. – М.: Высшая школа, 2001. – 271 с.
6. Одінцова Г.С. Теорія і історія державного управління: опорний конспект лекцій і методичні вказівки до проведення практичних занять / Г.С. Одінцова, Н.М. Мельтюхова. – Х.: УАДУ (ХФ), 2001. – 136 с.
7. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: моногр. / [В.В. Апопій, І.М. Копич, О.Г. Біла та ін.]; за ред. В.В. Апопії та І.М. Копича. – К.: Академвидав, 2012. – 424 с.
8. Амеліницька О.В. Управління виробничо-господарською діяльністю локальних електричних мереж: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.В. Амеліницька; Донец. нац. ун-т. Донецьк, 2008. – 20 с.
9. Коковський Л.О. Географічний вимір економічної безпеки України: автореф. дис. ... канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / Л.О. Коковський; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 18 с.
10. Мазур О.Є. Інтересоцентрична модель регіонального управління сферою роздрібної торгівлі / О.Є. Мазур // *Регіональна економіка*. – 2013. – № 4. – С. 167-174.
11. Бакуменко В.Д. Виявлення комплексу проблем державного управління процесами європейської та євроатлантичної інтеграції України, розробка пропозицій щодо вдосконалення системи державного управління цими процесами: н.-д. робота [Електронний ресурс] / В.Д. Бакуменко, Д.О. Безносенко. – К.: НАДУ при Президентові України; Центр навчання і досліджень з європейської та євроатлантичної інтеграції України. – 41 с. – Режим доступу: <http://www.napa-eurostudies.org.ua/2-2.rtf>.
12. Федорчак О.В. Класифікація механізмів державного управління [Електронний ресурс] / О.В. Федорчак // *Демократичне врядування*. – 2008. – № 1. – Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O\\_Fedorchak.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008-01/O_Fedorchak.pdf).
13. Беляєва М.В. Економічний механізм державного регулювання підприємницької діяльності в торгівлі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / М.В. Беляєва; Харківський держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2010. – 20 с.
14. Литвин А.Ю. Механізми державного регулювання роздрібної торгівлі в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 25.00.05 «Галузеве управління» / А.Ю. Литвин; Донец. держ. академія управління. – Донецьк, 2003. – 19 с.
15. Хасанова В.В. Державне регулювання внутрішньої торгівлі в Україні (організаційно-правовий аспект): автореф. дис. ... канд. юрид. наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне

- право і процес; фінансове право; інформаційне право» / В.В. Хасанова ; Ін-т законодавства Верховної Ради України. – Х., 2010. – 20 с.
16. Покатаєва О.В. Державне регулювання трансформацій торговельно-економічних відносин: інституціональний підхід : монографія / О.В. Покатаєва. – Запоріжжя : Вид-во КПУ, 2009. – 408 с.
17. Про Концепцію розвитку внутрішньої торгівлі України : постанова Кабінету Міністрів України від 20.12.1997 р. № 1449 [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1449-97-п>.
18. Концепція розвитку торгівлі у м. Львів (до 2010 р.) [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Львівської міської ради. – Режим доступу : <http://www8.city-adm.lviv.ua/Business/RegulAkty.nsf/19586504c0813b40c2256ced003a54f4/7bf44c5dbf484bf3c22572d700266088?OpenDocument>.

УДК 338.486.2:001.8

Дриль О.І.  
аспірант

Національного університету «Львівська політехніка»

## ПРОГНОЗУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ

## PREDICTION OF TOURIST FLOWS

## АНОТАЦІЯ

У статті досліджено розвиток туристичної галузі України, проаналізовано туристичні в'їзні та виїзні потоки, наведено структуру туристичних потоків України та Польщі. Проведено прогнозування туристичного виїзного потоку України, наведено напрями українсько-польської співпраці в туристичній сфері.

**Ключові слова:** транскордонний туризм, туристичні потоки, прогнозування, спільні туристичні маршрути, туристичний продукт.

## АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие туристической отрасли Украины, проанализированы туристические въездные и выездные потоки, приведена структура туристических потоков Украины и Польши. Проведено прогнозирование туристического выездного потока Украины, приведены направления украинско-польского сотрудничества в туристической сфере.

**Ключевые слова:** трансграничный туризм, туристические потоки, прогнозирование, совместные туристические маршруты, туристический продукт.

## ANNOTATION

The article researches the development of tourist industry in Ukraine, analyses entry and exit tourist flows, and presents the structure of tourist flows in Ukraine and Poland. The forecast of tourist flow in Ukraine was performed; the trends of Ukrainian-Polish cooperation in the tourism sector were presented.

**Keywords:** cross-border tourism, tourist flows, forecast, joint tourist routes, tourist product.

**Постановка проблеми.** В умовах сьогодення необхідною умовою як для органів державної влади, так і органів місцевого самоврядування є створення сприятливих умов для розвитку як регіону, так і держави в цілому, зокрема створення робочих місць та підготовка кваліфікованих кадрів.

Туризм у суспільстві та економіці знаходить застосування лише за умов розвитку держав, збільшення платоспроможності населення, а також його прагнення до самовдосконалення та пізнання чогось нового.

Туризм відіграє важливу роль у досягненні розвитку малорозвинених регіонів, адже кожна територія, регіон містить пам'ятки архітектури, мальовничу місцевість тощо, на що можна ставити акцент розробляючи стратегію розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ряд науковців присвятили свої роботи розвитку транскордонного співробітництва, зокрема Н. Мікула, П. Беленький, Т. Терещенко, О. Урбан, Є. Рябінін, Г. Кулешова, Ю. Макгон, В. Ляшенко, М. Долішній та ін., проте сутність поняття транскордонного туризму залишається ще мало досліджено. Отже, провівши дослідження праць науковців, можна стверджувати, що для успішного розвитку

сфери туризму на транскордонних територіях потрібно більш детально дослідити дану галузь, виявити всі негативні і позитивні чинники, які мають вплив на неї, вивчити державне регулювання транскордонного туризму.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб проаналізувати в'їзні та виїзні туристичні потоки України та Польщі, здійснити прогнозування виїзного туристичного потоку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Туристична галузь є досить привабливою, входить у десятку найбільш прибуткових галузей світу і займає 2,9% від світового ВВП. Загалом валовий дохід становить 73250 млрд дол., де на найприбутковіші галузі припадає 22577 млрд дол. (30,8%) [1].

Для виявлення негативних факторів, які стримують розвиток туризму, необхідно провести дослідження ринку туризму України. Як показують дані дослідження, упродовж останніх років українці найчастіше обирали для виїзду такі країни, як Польща та Росія (табл. 1).

Отже, серед країн, які найбільше обирають українські туристи, до 2013 р. була Росія (проте величина в'їзного потоку зменшилася з 30,5% у 2010 р. до 25,8 у 2013 р.), а вже в 2013 р. Польща стає лідером. Приблизно 25% громадян обирає Молдову, Угорщину та Румунію для туризму.

Деяка інша тенденція зберігається в рейтингу країн, з яких громадяни в'їжджали до України (табл. 2).

З аналізу туристичних потоків та враховуючи ситуацію в країні, можна зробити висновки, що саме європейські туристи є для економіки України найперспективнішими, а серед країн, з якою потрібно більш плідно співпрацювати, є Польща.

У 2013 р. Польщу відвідало 72310 тис. осіб, що на 5869 тис. осіб (8,8%) більше, ніж у 2012 р. Майже 40% приїжджиків було з Німеччини. Незважаючи на широку «географію» туристів, які в'їжджають у Польщу, переважна їх маса є з країн ЄС (табл. 3).

У 2013 р. виїзні потоки сформували 17% польського населення, що лише зросло на 1% відносно попереднього року. Це стосується здебільшого довгострокових поїздок. Щодо короткострокових, то їх кількість стабільна. Розгля-



Таблиця 1

## Рейтинг країн, в які виїжджали громадяни України за 2012–2013 рр. [2]

№ п/п	2012 р.			2013 р.		
	Країна	Кількість громадян	%	Країна	Кількість громадян	%
1	Російська Федерація	5941305	27,7	Польща	6991778	29,4
2	Польща	5765184	26,9	Російська Федерація	6140406	25,8
3	Молдова	2174173	10,1	Молдова	2395258	10,0
4	Угорщина	1759986	8,2	Угорщина	1900469	8,0
5	Білорусь	1673717	7,8	Білорусь	1738907	7,3
6	Туреччина	563184	2,6	Румунія	791845	3,3
7	Румунія	549966	2,57	Туреччина	573840	2,41
8	Словаччина	508008	2,4	Словаччина	571266	2,4
9	Німеччина	380554	1,78	Німеччина	376316	1,6
10	Чехія	299444	1,4	Єгипет	336173	1,4
11	Єгипет	297267	1,39	ОАЕ	210772	0,9
12	Італія	152709	0,71	Греція	201538	0,84
13	ОАЕ	151181	0,7	Італія	191616	0,8
14	Ізраїль	141319	0,66	Чехія	170114	0,7
15	Греція	121536	0,57	Ізраїль	124057	0,52
16	Австрія	103207	0,48	Іспанія	119730	0,5
17	Іспанія	92939	0,43	Австрія	112392	0,47
18	Велика Британія	85047	0,4	Велика Британія	109659	0,46
19	Франція	75396	0,35	Грузія	82312	0,35
20	Нідерланди	73069	0,34	Нідерланди	82011	0,34
21	Інші	523645	2,4	Інші	540828	2,3
22	Всього	21432836	100	Всього	23761287	100

Таблиця 2

## Рейтинг країн, з яких в'їжджали громадяни до України у 2010–2013 рр. [2]

№ п/п	2012 р.			2013 р.		
	Країна	Кількість громадян	%	Країна	Кількість громадян	%
1	Росія	9526695	41,4	Росія	10284782	41,7
2	Молдова	4849115	21,1	Молдова	5417966	21,96
3	Білорусь	3091780	13,4	Білорусь	3353652	13,6
4	Польща	1404086	6,1	Польща	1259209	5,1
5	Румунія	791281	3,4	Румунія	877234	3,6
6	Угорщина	742445	3,2	Угорщина	771038	3,1
7	Словаччина	476574	2,0	Словаччина	424306	1,7
8	Німеччина	274073	1,2	Німеччина	253318	1,0
9	Узбекистан	185518	0,8	Узбекистан	235361	0,95
10	США	134128	0,6	Туреччина	151706	0,6
11	Туреччина	117152	0,51	США	134672	0,55
12	Ізраїль	107141	0,47	Ізраїль	120913	0,49
13	Азербайджан	101229	0,44	Азербайджан	111897	0,45
14	Італія	89081	0,39	Італія	90819	0,37
15	Велика Британія	81183	0,35	Казахстан	84864	0,34
16	Казахстан	70784	0,31	Вірменія	83459	0,338
17	Вірменія	68087	0,3	Литва	83355	0,337
18	Франція	64804	0,28	Велика Британія	81324	0,33
19	Литва	54636	0,24	Франція	64510	0,26
20	Нідерланди	52417	0,23	Таджикистан	60336	0,24
21	Інші	730614	3,2	Інші	726506	3,0
22	Всього	23012823	100	Всього	24671227	100

**Таблиця 3**  
**В'їзні туристичні потоки**  
**на територію Польщі, тис. ос. [5]**

Країна	Загалом приїжджих		Туристи	
	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.
ЄС	66450	72310	14790	15800
27 країн ЄС	51905	55860	9155	9850
Колишній ЄС	29640	31890	7385	8015
Німеччина	26780	28900	4790	5280
Великобританія	530	620	490	570
Нідерланди	390	400	355	365
Австрія	350	355	315	325
Італія	320	335	295	310
Франція	290	310	250	275
Швеція	205	205	180	185
Новий ЄС	22265	23970	1770	1835
Чехія	12510	13380	210	245
Словаччина	6160	6725	110	125
Литва	2630	2890	610	590
Латвія	390	365	335	330
Угорщина	225	245	200	220
Сусідні держави (поза межами ЄС)	13090	14850	4220	4405
Україна	6520	7330	1970	2110
Білорусь	3960	3950	1590	1530
Росія	2610	3570	660	765
США	290	310	270	295
Решта світу	1455	1600	789	850

Щодо виїзду польських громадян в інші держави, то статистика відображена у таблиці 4.

даючи структуру міжнародних виїздів, можна зробити висновок, що туризм і відпочинок, відвідини родичів та службові поїздки складають майже 87% у 2013 р., 94% у 2012 р. та 95% – 2011 р. У 2013 р. на 7% підвищується частка туризму у загальній структурі. Отже, саме туризм може стати тією сферою, яка здатна забезпечити конкурентоспроможність прикордонних регіонів, та зростання економік цих держав.

Проаналізувавши показники таблиці 6, можна зробити висновок, що основною метою, з якою іноземні туристи прибувають в Україну, є приватна поїздка (97%), а з метою налагодження або покращення бізнесу лише незначна частина – 1,1%.

Для забезпечення припливу туристів потрібно розробити ефективний туристичний продукт, а також забезпечити попит, адже саме це і визначає розвиток даної сфери в певному регіоні. А створення туристичних переваг (пізнавальних та відпочинкових, природних та архітектурних) є рушійним механізмом для збільшення туристичних потоків [7, с. 46].

Прикордонні регіони України та Польщі є досить різними, хоча і їм притаманно багато спільних рис. Це відіграє вагому роль у налагодженні туризму у транскордонному регіоні, проте це вимагає насамперед розвитку інфраструктури регіону. З кожним роком зростають і вимоги до якості надання туристичних послуг.

В Україні спостерігається зростання туристичних потоків в останні роки, це стосується

**Таблиця 4**

**Динаміка виїзного туризму Польщі, тис. ос. [3]**

Країна	2010	2011	2012	Абсолютне відхилення, тис. ос.		Відносне відхилення, %	
				2011/2010	2012/2011	2011/2010	2012/2011
Німеччина	14220	17646	15110	3426	-2536	19,4	-16,7
Чехія	10860	11000	13480	140	2480	1,3	18,3
Словаччина	7620	6890	7640	-730	750	-10,5	9,8
Росія	280	460	1030	180	570	39,1	5,5
Литва	1150	1180	1530	30	350	2,5	22,8
Білорусія	540	420	400	-120	-20	-28,6	-5
Україна	2310	1730	1310	-580	-420	-33,5	-32
Інші	5780	6390	7250	610	860	9,5	11,8
Разом	42760	43270	48290	510	5020	1,2	10,4

Щодо мети поїздки, то спостерігається така тенденція (табл. 5, рис. 1) [4].

**Таблиця 5**

**Структура туристичних потоків Польщі, %**

Вид туризму	2011 р.	2012 р.	2013 р.	Абс. відхилення, %	
				2012/2011	2013/2012
Туризм, відпочинок	49	43	50	-6	7
Відвідини родичів, знайомих	29	23	20	-6	-3
Службові поїздки	17	28	26,5	11	-1,5
Оздоровлення	2	1	0,5	-1	-0,5
Релігійні	0	1	0,5	1	-0,5
Навчання	1	1	0,5	0	-0,5
Інше	2	3	2	1	-1

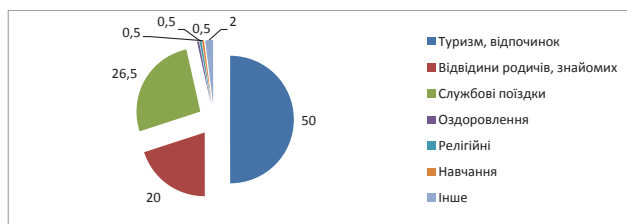


Рис. 1. Структура міжнародного виїзного туризму Польщі, 2013 р. [5]

як в'їзного туризму так і виїзного. За перше півріччя 2014 р. в'їзні туристичні потоки становили більше 6,4 млн іноземних туристів, що на 39,6% (4,2 млн ос.) менше, ніж у 2013 р., зокрема спостерігався спад потоку туристів з таких країн, як Білорусь, Молдова, Російська Федерація (3,8 млн ос.) та близько 0,4 млн ос. – з інших країн. Також відбулося зростання потоку туристів із Польщі, Словаччини, Португалії, Індії, Ірландії, Іраку та Лівану [8].

Щодо туристичних потоків, то спостерігається позитивна тенденція, про що свідчать відповідні показники (рис. 2).

Отже, з 2010 р. спостерігається позитивна тенденція, а саме знижується відрив між укра-

їнцями, які виїжджають за кордон, та особами, які в'їжджають в Україну, що говорить про розвиток туристичної галузі.

Для дослідження розвитку туристичного потенціалу регіону необхідно застосовувати показники туристичного балансу (рис. 3) [9].

Зростання іноземних туристичних потоків зумовлює збільшення попиту та обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей національної економіки, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва [10].

Одним із шляхів забезпечення зростання в'їзних потоків є налагодження спільної транскордонної співпраці з країнами-сусідами, насамперед з Польщею. Це б забезпечило зростання притоку в Україну, адже їдучи в Польщу на відпочинок, туристи побувають і в Україні. Прикладом налагодження транскордонного «зеленого туризму» є проект «Організація транскордонного кластера сільського туризму «Дніпро», який розробили ГО «Оракул» (Білорусь) та ГО «Сіверянські обереги» (Україна), маршрути якого апробовані й ефективно працюють [11].

Н.В. Василюх наводить такі приклади: проект «Транскордонні туристичні шляхи та

Таблиця 6

Структура в'їзних та виїзних туристичних потоків у 2010, 2013 рр. [6]

Мета поїздки	2010 р.				2013 р.			
	Польща		Україна		Польща		Україна	
	ос.	%	ос.	%	ос.	%	ос.	%
В'їзний туризм								
Службова, ділова, дипломатична	109918	5,2	694557	3,3	6670	0,53	167416	0,68
Туризм	143757	6,67	1083015	5,1	17908	1,42	488496	1,98
Приватна	1818838	87	19089067	90,03	1133406	90	18167742	73,64
Навчання	5037	0,2	67479	0,3	0	0	283	0,001
Працевлаштування	883	0,4	14760	0,07	1	-	330	0,001
Іміграція (постійне місце проживання)	1160	0,05	48343	0,23	38	0,003	5088	0,02
Культурний та спортивний обмін, релігійна, інша	10054	0,48	206106	0,97	101186	8,04	5841872	23,68
Усього	2089647	100	21203327	100	1259209	100	24671227	100
Виїзний туризм								
Службова поїздка	210563	5,26	866014	5	120242	1,72	275151	1,16
Організований туризм	85627	2,14	1275398	7,43	31905	0,46	354840	1,49
Приватна поїздка	3703412	92,6	15038622	87,57	6839631	97,82	23131296	97,35
Всього	3999602	100	17180034	100	6991778	100	23761287	100



Рис. 2. Динаміка туристичних потоків [6]

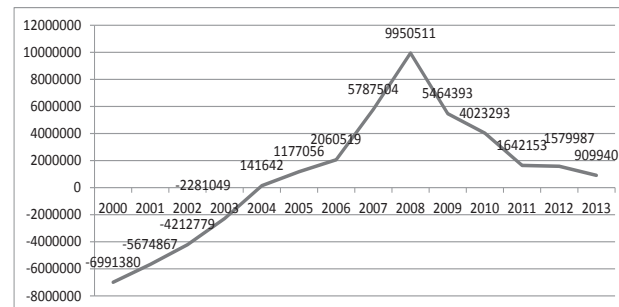


Рис. 3. Динаміка показників туристичного балансу, 2000–2013 рр.

Таблиця 7

## Дані для побудови моделі туристичного виїзного потоку в Україні

Роки	Індекс інфляції, (x <sub>1</sub> )	Середньомісячна заробітна плата, грн (x <sub>2</sub> )	Кількість туристів – громадян України, які виїжджали за кордон, тис. осіб (y)
2000	125,8	230	285,353
2001	106,1	311	271,281
2002	99,4	376	302,632
2003	108,2	462	344,332
2004	112,3	806	441,798
2005	110,3	806	566,942
2006	111,6	1041	868,228
2007	116,6	1351	336,049
2008	122,3	1806	1282,023
2009	112,3	1906	913,64
2010	109,1	2239	1295,623
2011	104,6	2633	1250,068
2012	99,8	3026	1956,662
2013	100,5	3265	2519,39

пам'ятки архітектури», «Розширення прикордонних професійних зв'язків», «Створення регіонального туристичного інформаційного центру в Закарпатській області» між Україною та Угорщиною. Також спільні туристичні маршрути «Спільна культурна спадщина: Україна-Румунія», «Карпатський Єврорегіон», «Шляхами бравого солдата Швейка», «Зелене коло». На зміну туристичних потоків впливає низка факторів, а «масовість, інтегрованість, соціально-економічний характер» визначають його розвиток [12].

Виїзний туристичний потік також характеризує і ступінь розвитку регіону, зокрема і прикордонного, адже збільшення кількості туристів, які виїжджають за кордон, може свідчити про як про розвиток регіону, так і про зростання добробуту населення. Щоб визначити фактори, які впливають на розвиток туризму, побудуємо модель туристичного в'їзного потоку.

Для побудови моделі туристичного виїзного потоку в Україні було обрано такі фактори, як індекс інфляції (x<sub>1</sub>) та середньомісячна заробітна плата (x<sub>2</sub>) (табл. 7).

$$\chi_p^2 = -\left(14 - 1 - \frac{2 \cdot 2 + 5}{6}\right) \ln(0,862) = 1,7077$$

Для ймовірності 0,95 та ступеня вільності k=1 табличне значення  $\chi_{\text{табл.}}^2 = 3,8$ . Враховуючи, що  $\chi_p^2 < \chi_{\text{табл.}}^2$ , можна зробити висновки, що загальної мультиколінеарності не існує.

Найпоширенішим методом оцінки параметрів регресійної моделі є метод найменших квадратів (МНК).

За результатами розрахунків отримана модель

$$y = 651,613 - 5,663x_1 + 0,604x_2 \quad (1).$$

Між факторами та показником існує зв'язок, що підтверджується значеннями коефіцієнта детермінації  $R^2 = 0,868$  та критерію Фішера  $F = 36,091$  ( $F_{\text{табл.}} = 3,98$  при ймовірності 0,95 та ступенях вільності  $k_1 = 2$  та  $k_2 = 11$ ).

Для оцінки автокореляції залишків використовується критерій Дарбіна-Уотсона [14, с. 124]. Критерій Дарбіна-Уотсона для даного випадку складає 2,164. При ймовірності 0,95, кількості спостережень  $n = 14$  та кількості факторів  $m = 2$  табличні значення для критерію  $d_l = 0,91$  та  $d_u = 1,55$ . Отже,  $d_l < d < d_u$ , свідчить про відсутність автокореляції.

Отже, побудована модель є адекватною, тобто її можна використовувати для прогнозування туристичного виїзного потоку в Україні.

При аналізі вторинної інформації [15; 16; 17; 18; 19] щодо індексу інфляції у 2015 р. отримані такі дані (табл. 8).

Таблиця 8

## Експертні оцінки щодо індексу інфляції у 2015 р.

Експерти	1	2	3	4	5
Індекс інфляції	110,9	113,1	120,5	117,9	150

Точкова оцінка прогнозу:

$$\bar{y} = \frac{612,4}{5} = 122,48 \quad (2)$$

Середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1004,328}{5}} = 14,173 \quad (3)$$

Коефіцієнт варіації:

$$V = \frac{14,173}{122,48} \cdot 100\% = 11,572\% \quad (4)$$

Отже, враховуючи, що коефіцієнт варіації не перевищує 33%, можна зробити висновки, що сукупність є однорідною, а середня – типовою, тобто значення 122,48 можна прийняти за прогнозне значення індексу інфляції у 2015 р.

При аналізі вторинної інформації [20; 21] щодо середньої заробітної плати в Україні у 2015 р. отримані такі дані (табл. 9):



Таблиця 9  
Експертні оцінки щодо середньої заробітної плати в Україні у 2015 р.

Експерти	1	2	3	4
Середня заробітна плата, грн	3703	3846	3882	3934

Точкова оцінка прогнозу:

$$\bar{y} = \frac{11365}{4} = 3841,25 \quad (5)$$

Середньоквадратичне відхилення:

$$\sigma = \sqrt{\frac{29398,75}{4}} = 76,68 \quad (6)$$

Коефіцієнт варіації:

$$V = \frac{76,68}{3841,25} \cdot 100\% = 1,996\% \quad (7)$$

Отже, враховуючи що коефіцієнт варіації не перевищує 33%, то можна зробити висновки, що сукупність є однорідною, а середня – типовою, тобто значення 3841,25 грн можна прийняти за прогнозне значення середньої заробітної плати в Україні у 2015 р.

Розрахуємо прогноз кількості туристів-громадян України, які виїжджатимуть за кордон у 2015 р. Прогноз складатиме

$$y = 651,613 - 5.663 \cdot 122,48 + 0,604 \cdot 3841,25 = 2276,318 \text{ тис. осіб} \quad (8)$$

Результати проведеного прогнозування наведемо у таблиці 10.

Отже, з надійністю 0,95 можна вважати, що прогнозоване значення кількості туристів – громадян України, які виїжджатимуть за кордон у 2015 р., буде в межах від 1541,46 до 3011,176 тис. осіб.

**Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** Зважаючи на високий туристичний потенціал, є всі умови для створення транскордонного кластера, який би дав змогу розв'язати проблему із притоку іноземних туристів в Україну. Йдеться про те, щоб українсько-польські суб'єкти туристичної діяльності розробляли спільні проекти, маршрути, які дозволяли б відвідувати як Україну, так і Польщу, що приносило б позитивний ефект для економік обох держав. Це б дозволило підвищити і конкурентоспроможність для туристичної галузі України. Також ефективне застосування інструментів маркетингу, розроблення інноваційних продуктів дало б позитивний ефект для даної галузі, чому і будуть присвячені подальші дослідження.

Таблиця 10  
Прогнозування кількості туристів – громадян України (виїзний туризм)

Роки	Індекс інфляції ( $x_1$ )	Середньомісячна заробітна плата, грн ( $x_2$ )	Кількість туристів-громадян України, які виїжджали за кордон, тис. осіб ( $y$ )	Нижня межа прогнозу, тис. осіб	Верхня межа прогнозу, тис. осіб
2014	124,9	3421	2008,979	1274,121	2743,837
2015	122,48	3841,25	2276,318	1541,46	3011,176

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Benchmarking travel & tourism – Global Summary // World travel & tourism Council. – 2013. – 26 p., с. 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.
- Статистичний щорічник України за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Jerzy Łaciak Aktywność turystyczna mieszkańców Polski w wyjazdach turystycznych w 2012 roku / J. Łaciak // Praca uzupełniająca przygotowana w ramach Programu badań badań statystycznych statystyki publicznej na rok 2012 / J. Łaciak [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://d1dmfej9n5lgmh.cloudfront.net/msport/article\\_attachments/attachments/48141/original/Aktywno%C5%9B%C4%87\\_turystyczna\\_mieszka%C5%84c%C3%B3w\\_Polski\\_2012.pdf?1378379185](https://d1dmfej9n5lgmh.cloudfront.net/msport/article_attachments/attachments/48141/original/Aktywno%C5%9B%C4%87_turystyczna_mieszka%C5%84c%C3%B3w_Polski_2012.pdf?1378379185).
- Krajowe i zagraniczne wyjazdy Polaków w 2012 roku [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://d1dmfej9n5lgmh.cloudfront.net/msport/article\\_attachments/attachments/42235/original/Wyj\\_Pol\\_2012.pdf?1365422013](https://d1dmfej9n5lgmh.cloudfront.net/msport/article_attachments/attachments/42235/original/Wyj_Pol_2012.pdf?1365422013).
- Katarzyna Janczak, Krzysztof Patelał Uczestnictwo Polaków w wyjazdach turystycznych w 2013 roku / K. Janczak, K. Patelał [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://d1dmfej9n5lgmh.cloudfront.net/msport/article\\_attachments/attachments/61074/original/Uczestnictwo\\_Polak%C3%B3w\\_w\\_wyjazdach\\_turystycznych\\_w\\_2013\\_roku.pdf?1407223970](https://d1dmfej9n5lgmh.cloudfront.net/msport/article_attachments/attachments/61074/original/Uczestnictwo_Polak%C3%B3w_w_wyjazdach_turystycznych_w_2013_roku.pdf?1407223970).
- Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
- Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / за заг. ред. професора В.Г. Герасименко. – Одеса : Астропринт, 2013. – 334 с.
- Адміністрація Державної прикордонної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tourism.gov.ua/ua/news/27459/>.
- Михайліченко Г.І. Туристичний потенціал: методи оцінювання та інноваційний розвиток / Г.І. Михайліченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.problecon.com/pdf/2013/1\\_0/115\\_123.pdf](http://www.problecon.com/pdf/2013/1_0/115_123.pdf).
- Шульгіна Л.М. Тенденції розвитку туристичного ринку України / Л.М. Шульгіна // Зб. наук. праць «Проблеми системного підходу в економіці». – Вип. 7. – К. : НАУ, 2012. – С. 65-68.
- Чернівці і Гомель спільно розвивають «зелений» туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.altu.com.ua/News/?id=5721>.
- Василиха Н.В. Розвиток ринку туристичних послуг у контексті транскордонного співробітництва / Н.В. Василиха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://tourlib.net/statti\\_ukr/vasilyha2.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/vasilyha2.htm).

13. Наконечний С.І. Економетрія / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – Вид. 4-те, доп. та перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 520 с.
14. Фещур Р.В. та ін. Економіко-математичне моделювання / Р.В. Фещур, В.П. Кічор, І.Я. Олексів, І.О. Бобик, А.М. Дідик, Р.І. Квіт та інші. – Львів : Бухгалтерський центр «Ажур», 2010. – 340 с.
15. Кабмін розрахував середню зарплату українця на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1525990>.
16. Інфляцію прогнозують на рівні 50% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1540400>.
17. Кабмін пропонує Раді затвердити прогноз щодо зниження ВВП на 4,3% при інфляції 13,1% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukranews.com/news/150882.Kabmin-predlagaet-Rade-utverdit-prognozposnizheni-yu-VVP-v-2015-na-43-pri-inflyatsii-131.uk>.
18. Бізнес очікує в 2015 році інфляцію 20,5% і долар по 16,8 грн. – опитування НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.theinsider.ua/business/54b3ebb6ba526/>.
19. Економічні прогнози-2015: Якою буде інфляція, безробіття і чи загрожує Україні дефолт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/ekonomicheskie-prognozy-2015-581478.html>.
20. Кабмін розрахував середню зарплату українця на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fakty.ictv.ua/ua/index/read-news/id/1525990>.
21. Постанова від 27 серпня 2014 р. № 404 «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки та визнання такими, що втратили чинність, деяких постанов Кабінету Міністрів України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-%D0%BF>.

УДК 338.24.021.8:346.1

Дюк А.А.

*кандидат економічних наук, доцент  
Вінницького національного аграрного університету*

## ЕКОНОМІЧНІ АГЕНТИ СУСПІЛЬНОГО ТА ПРИВАТНОГО ІНТЕРЕСУ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ

### ECONOMIC AGENTS OF PUBLIC AND PRIVATE INTEREST IN THE PROCESS OF REFORMATION

#### АНОТАЦІЯ

В Україні ще не вироблено єдиного підходу щодо регулювання аграрного сектора, різні бачення реформування та відсутність довгострокової стратегії його розвитку зумовили актуальність цього питання. Потрібно визначити економічних агентів суспільного та приватного інтересу та їх право власності в залежності від запропонованих моделей реформування аграрного сектора.

**Ключові слова:** реформування, економічні агенти, управлінський процес, моделі реформування, приватний та суспільний інтерес, право власності.

#### АННОТАЦИЯ

В Украине еще не определено единого подхода к регулированию аграрного сектора, разные подходы к реформированию и отсутствие долгосрочной стратегии развития обусловили актуальность этого вопроса. Нужно определить экономических агентов общественного и частного интереса и их право собственности в зависимости от предложенных моделей реформирования аграрного сектора.

**Ключевые слова:** реформирование, экономические агенты, управленческий процесс, модели реформирования, частный и общественный интерес, право собственности.

#### ANNOTATION

There is no single approach to the regulation of the agricultural sector in Ukraine. The different visions of reform and the lack of a long-term strategy of development led to relevance of the issue. There is a need to define the economic agents of public and private interests and their ownership depending on the model of proposed agricultural reform.

**Keywords:** reformation, economic agents, managerial process, reform models, private and public interest, ownership.

**Постановка проблеми.** В Україні за останні сто років проводять вже не першу аграрну реформу, але з них – жодної результативної. Право власності – це право володіти, користуватися і розпоряджатися. Якщо хоч одна із цих трьох прав власності не працює, то і власності немає, і земельне питання, як і раніше, не вирішене.

На думку А.М. Малієнка, словосполучення «аграрна реформа», як і аграрне право, позбавлені, по суті, сенсу. Різні форми господарювання, які пропонуються для сільського населення (ОСГ, фермерські господарства, та інші організації), суттєво не впливають на господарювання. Замість того, щоб удосконалити законодавство, уточнити суспільний та власний інтерес для економічних агентів системи реформування аграрного сектора, змінюється лише назва суб'єктів господарювання.

На нашу думку, ідея формування середнього класу здатна виконати роль консолідуючої ідеї,

спроможної переорієнтувати суспільну свідомість від стратегії виживання до стратегії розвитку [10, с. 14; 11, с. 49].

**Аналіз останніх публікацій та досліджень.** Управлінському процесу реформування аграрного сектору присвячені праці багатьох вітчизняних та іноземних науковців, таких як: П. Лайка, А.М. Малієнка, О.О. Мороз, Л.В. Молдаван, Р.З. Хусаинов теоретичні основи їх формування – у дослідженнях О. Уільямсона, А. Чандлера, Д. Норта, Р. Акерлофа, Дж. Стіглера, Дж. Саттона, А. Алчіана, В.Л. Тамбовцев, Г. Демсеца.

**Мета дослідження.** Метою статті є визначення економічних агентів суспільного та приватного інтересу в процесі реформування та розвиток більш конкурентоспроможних в умовах глобалізації аграрних формувань.

**Виклад основного матеріалу.** Аграрні реформи належать до найскладніших соціально-економічних перетворень. Передусім вони переслідують соціальні цілі.

У нашому випадку ми не спостерігаємо успіхів у здійсненні стратегії, розробленої зарубіжними науковцями. Зарубіжний досвід застосування моделі реформування аграрної галузі суперечить цільовому об'єкту. Центральна ідея загальної фермеризації стикнулася із зовсім іншою інфраструктурою сільськогосподарських підприємств і системою розселення у великих поселенських структурах – селах.

Ще однією проблемою є функціонування великої кількості посередників, які формують багаторівневі тіньові канали збуту дрібних партій сільськогосподарської продукції, є те, що товаровиробники втрачають левову частину доданої вартості.

Альтернативою у той час була державна власність на землю з правом її тривалої оренди для будь-якого активного кваліфікованого громадянина, якою не скористалися.

О.П. Баранівський [3, с. 4-5] взагалі вважає основною помилкою аграрної політики у визначенні пріоритетів те, що реформування відносин власності передувало розвитку нових моделей і форм господарювання. Власники земельних і майнових паїв здебільшого виявилися відстороненими від прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання своєї

власності, перетворились фактично у найманих працівників. Це дійсно відповідає сьогодишнім реаліям. Лідерські якості та впевненість у собі досить важливі, але рідко зустрічаються зараз у працівників агросфери, 3/4 сільського населення не вірять у власні сили. Для них важливі рішення керівника, політична й економічна ситуація в країні, характерне небажання розпоряджатися власними силами.

Значний вплив на реформування здійснюють глобалізаційні процеси та концентрації, які мають місце на різних ринках та в різних сферах економіки розвинених так і менш розвинутих держав світу, спостерігаються і в агропромисловому виробництві. Протягом останніх років кількість та вартість угод по злиттю та поглинанню корпорацій у зазначеній галузі стрімко зростають. У Європі також використовується такий механізм фінансування корпорацій, як злиття та поглинання. Процеси злиття та поглинання також відбуваються і на недостатньо розвинутих фінансових ринках. При цьому ініціаторами угод, як правило, виступають корпорації розвинутих держав світу.

Якщо оцінювати проведену аграрну реформу як рух у бік Європи, то це не відповідає заявленим її цілям. Рух, звичайно, відбувається, але у бік латиноамериканської моделі латифундизму.

Специфіка агропромислової інтеграції в зарубіжних країнах полягає в тому, що в більшості випадків об'єктом інтеграції є аграрні підприємства, а прямим чи непрямым її ініціатором і координатором найчастіше стають несільськогосподарські фірми (машинобудівні компанії, виробники мінеральних добрив та комбікормів).

У контексті реформування економічної системи України земля як сталий базис кредитно-фінансової системи була і в майбутньому залишиться основним надійним ресурсом оздоровлення економіки. У нас є усі підстави вважати, що залучення в ефективний обіг земельно-ресурсного потенціалу та удосконалення земельних відносин є одним із стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку України.

Сьогоднішній порядок кредитування також не вирішує фінансової проблеми розвитку АПК, але може призвести до небажаної концентрації землі в руках банківських та комерційних структур, що не збираються займатися сільськогосподарським виробництвом.

А.М. Малієнко вважає, що після зняття мораторію на торгівлю землею відбудуться такі негативні події: захоплення земель великим вітчизняним та іноземним капіталом; перепрофілювання діяльності з переходом на працевідаючі технології; подальше зростання сільськогосподарської території, деградація сіл і сільських територій; різке погіршення екологічної ситуації [5, с. 9-14].

Л.В. Молдаван вважає, що більш результативнішим в процесі управління реформуванням

аграрного сектора є аграрна політика Німеччини, Франції, Австрії, Швеції. Там основу аграрного сектора формують відносно дрібні фермерські господарства – до 50-60 га. Немає сумніву, що транснаціональних корпорацій бажала і могла б скупили землі сільськогосподарського призначення. Там розуміють, що тоді земля опиниться у володінні транснаціональних корпорацій, що призвело до тих самих наслідків, які були перераховані для нашої країни [7, с. 50-53].

О.О. Мороз розглядає переваги Столипінської реформи, яка була чи не найефективнішою в економічному відношенні. Була реалізована вдала стратегія розвитку зовнішньоекономічної інтеграції вітчизняного сільського господарства і у цьому полягала принципова її відмінність від попередніх та наступних реформ: зростання виробництва стало економічно вигідним.

Зріс експорт всіх основних видів сільськогосподарської продукції; було сформовано потужний внутрішній ринок. Фактор демпінгових цін на російське зерно мав домінуюче значення на європейському й світовому ринках. У селян з'явилися вільні кошти для придбання землі як індивідуально, так і через різноманітні співтовариства [8]. Аграрний розвиток регіонів України вражає. Так, експорт українського хліба щорічно дорівнював майже 50% зернового експорту Росії [6].

Докладно визначимо погляди науковців на подальший процес управління реформуванням аграрного сектора (таблиця 1).

Радикальність реформи супроводжувалася системністю і продуманістю практично всіх її складових, узгодженістю адміністративних, організаційних, фінансових та інформаційних аспектів. У науковій літературі робиться акцент на таких загальних принципах реформування: розрахунок на поступовість і тривалий – 20 років – період його здійснення; розширення та зміцнення прав особистості, реалізоване свободою вибору форми господарювання; значна фінансова допомога з боку держави кредитами і безвідплатно у придбанні землі; наявність державних структур, які забезпечували здійснення реформи [6, с. 9-17].

Усі реформи, які згодом зароджувалися і проводяться, мали тривалий розвиток всередині реформуючих структур підприємства. У зв'язку з цим значна частина суспільства була в них зацікавлена і морально готова до їх проведення. У здійснюваній реформі має бути зацікавлена кожна із втягнутих у неї соціальних груп.

Державне регулювання стосується всіх учасників соціально-економічних процесів, які беруть участь у процесі регулювання, одночасно будучи суб'єктами регулювання.

Усі учасники процесу регулювання заступені причетності до нього або формі участі істотно відрізняються один від одного. Розрізняють носіїв, виразників і виконавців економічних інтересів.

Носії економічних інтересів – це фізичні та юридичні особи, групи людей, що відріз-



Таблиця 1

## Підходи до реформування аграрного сектора економіки трактування авторів

Автори	Зміст	Переваги	Недоліки
Р.Х. Адуков [1]	В цілому, досвід аграрної реформи в Німеччині свідчить про необхідність суттєвих змін у системі державного і господарського управління у сільськогосподарських підприємствах України.	Успіху аграрної реформи в Німеччині сприяло посилення інтеграційних зв'язків між господарствами, переробними підприємствами і торгівлею.	Досвід Німеччини показав, що в рослинництві конкурентоспроможними є ті господарства, в яких у розрахунку на 200 га припадає 1 працівник. Природно, більшість українських фермерських господарств не відповідають цій умові.
О.О. Мороз [6, с. 9-17]	Розвиток реформи приватизації на базі проведеного розподілу паїв підвели до ідеї їх оренди і зосередження адміністраторів-менеджерів, наділених широкими правами в управлінні господарствами (приватно-орендні підприємства).	Якоюсь мірою оренда паїв може відіграти позитивну роль для населення, яке відійшло від активної трудової діяльності, як гарантія його додаткового матеріального забезпечення.	Для активної частини сільського населення ці зміни викличуть зростання безробіття, посилення вертикального соціального розшарування на селі, формування нечисленної групи досить багатих менеджерів-господарів, до яких згодом перейде земельна власність найбільшій частині населення і найманих працівників, що також неминуче за умов поширеного правового нігілізму, корупції.
А.М. Малієнко [5, с. 9-14]	Сучасну аграрну реформу було сплановано поза межами власної держави і, як показує час, не на користь останньої. Зарубіжні розробники програми реформування аграрної галузі України недостатньо глибоко знали цільовий об'єкт.	Центральна їх ідея загальної фермеризації стикнулася із зовсім іншою інфраструктурою сільськогосподарських підприємств і системою розселення у великих поселенських структурах – селах. Останні не дають змоги ефективно вести фермерське господарство в розумінні, звичному для західних країн, через значне віддалення землі від домогосподарств.	Зважаючи на перші результати реформи, вона спрямована проти селянства з метою створення великих аграрних приватних латифундій, що є небезпечним для соціальної сфери села, екологічного стану довкілля, держави.
Л.В. Молдаван [7, с. 50-53]	Сільське господарство у розвинутих країнах поступово перетворюється на агробізнес. Цей термін відображає широкомасштабний характер сільськогосподарських підприємств у сучасній економіці й включає в себе весь комплекс аграрної промисловості від окремих ферм до міжнародних корпорацій з виробництва добрив.	В умовах глобалізації світової економіки значного поширення набули процеси злиття та поглинання корпорацій. Основними причинами їх виникнення та розвитку стали переваги корпоративної форми організації бізнесу, подолання конкуренції, диверсифікація виробництва, економія витрат завдяки ефекту масштабу.	У корпоративній формі бізнесу існують потенційні можливості для зловживань з боку посадових осіб. Наприклад, керівництво корпорації може організувати емісію акцій для покриття збитків, спричинених безгосподарністю певних структурних ланок.

няються один від одного регіональною приналежністю, видом діяльності, професією, доходом, за майновою ознакою. Їх індивідуальні економічні інтереси, часто не тільки різні, але й діаметрально протилежні, представляють виразники господарських інтересів [2, с. 34].

Носії економічних інтересів можуть висловлювати свої індивідуальні інтереси звертатися з вимогами в центральні та місцеві органи державного управління.

Виконавцями економічних інтересів є: держава в особі різних органів влади, побудованих за ієрархічним принципом і представляють три гілки влади – законодавчу, виконавчу і судову.

Н.Б. Антонова вважає, виражені економічні інтереси у міру їх надходження в державні органи не завжди повністю або частково виконуються. Це пов'язано з багатьма обставинами:

- по-перше, інтереси різних носіїв частіше всього суперечливі;

Таблиця 2

## Визначення суспільного та приватного інтересу економічних агентів процесу реформування

Економічні агенти	Інтерес		Суперечність інтересів
	Приватний	Суспільний	
Держава (державні органи)	Право на підвищення фінансової незалежності та економічної ефективності країни та його населення.	Ефективної політики держави в сфері господарювання, зростанні продовольчої незалежності та конкурентоспроможності країни на міжнародному рівні, повна зайнятість населення.	Можливості держави мають певні межі.
Підприємства (різних форм власності)	Розвиток підприємства, розширення та отримання доходу.	Соціальна стабільність працівників та розвиток сільських територій. Експорт готової продукції, а не сировини, зменшення ризиків в господарській діяльності.	Протилежність цілям економічної політики держави.
Працівники підприємства	Право власності на майно, землю, дохід від діяльності.	Забезпечення робочими місцями та впевненість у майбутньому для наступних поколінь.	Цілям: політики держави, щодо збалансованість бюджету; підприємства, щодо отримання максимального прибутку.

• по-друге, вони можуть суперечити цілям економічної політики держави, що забезпечує економічну рівновагу, соціальну стабільність, збалансованість бюджету;

• по-третє, можливості держави мають певні межі [2, с. 38].

Взаємодія суб'єктів регулювання також забезпечується завдяки зворотним зв'язкам. Зворотні зв'язки проявляються в різних формах: носії господарських інтересів можуть підтримувати уряд або відмовляти в підтримці. Головною лінією зворотного зв'язку між носіями і виконавцями економічних інтересів є довіра або втрата довіри, підтримка носіями і виразниками економічних інтересів проведеної державою економічної політики.

Система відносин «державна – підприємство – працівник» занадто складна, більше того, вона постійно змінюється. З фінансовою допомогою, захистом прав власності та інтересів вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників справи йдуть ще гірше.

Економічних агентів процесу реформування визначено у таблиці 2.

Держава як економічний агент має суспільний та приватний інтерес в здійсненні реформування. Суспільний інтерес держави полягає налагодженні ефективної політики держави у сфері господарювання, зростанні продовольчої незалежності та конкурентоспроможності країни на міжнародному рівні, забезпеченні соціальної злагоди суспільства. Приватний інтерес держави – це право на підвищення фінансової незалежності та економічної ефективності країни. Реформування державою може здійснюватися при наявності у неї сил і засобів, що забезпечували порядок і виконання її законів і постанов. Державна влада під час реформи залишає за собою значні права в управлінні земельними ресурсами країни. Держава, приступаючи до реформи, має планувати видатки

(іноді значні) на їх здійснення. Реформи здійснювалися спеціально організованими для цих цілей державними структурами.

Таким чином, можна сказати, що склалися умови реформування як край несприятливі. Підходи і методи здійснення реформування мають ґрунтуватися на досконалому вивченні об'єкта реформування, визначенні цілей і шляхів здійснення реформування, економічних, соціальних і політичних наслідки.

На сьогодні практично неможливо зберегти існуюче положення самостійного суб'єкта країни від міжнародних стандартів та договорів з високою конкуренцією з усіх видів сільськогосподарської продукції, де діють об'єктивні та дуже жорсткі економічні закони при виході його на зовнішні ринки.

У проведенні аграрної реформи не зацікавлена жодна із залучених у неї соціальних груп.

Управлінському процесу реформування сільськогосподарських підприємств здебільшого потрібно зберегти попередню господарську організацію через традиції, звичаї працівників майбутніх поколінь та деякі гарантовані матеріальні переваги.

Висновки. Таким чином, запропоновано підхід до нової реформи, спрямований на руйнування господарської та соціальної інфраструктури сіл, еміграцію сільського населення за кордон, розвиток аграрного латифундизму і транснаціонального землевладіння та денаціоналізації території країни.

Отже, в процесі реформування доцільно звернути увагу на збереження цілісних агрокомплексів у межах існуючого землекористування, на успішні збалансовані підприємства, яким протягом усього періоду вдавалося зберегти інфраструктуру, організувати гарний менеджмент, зберегти та підвищити родючість ґрунтів. Вони є запорукою розвитку агропромислового комплексу в майбутньому.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Адуков Р.Х. Аграрные реформы в России и Германии: итоги, проблемы и перспективы / Р.Х. Адуков // Международный сельскохозяйственный журнал. – № 6. – 2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.adukov.ru/images/address.png/>.
2. Антонова Н.Б. Государственное регулирование национальной экономики: курс лекций Н.Б. Антонова, О.Б. Хорошко. – Мн. : Акад. Упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2009. – 253 с.
3. Баранівський О.П. Першочергові заходи щодо подолання кризових явищ в агропромисловому комплексі України / О.П. Баранівський. – К. : Мінагрополітики, 2005. – 24 с.
4. Мессель-Веселяк В.Я. Розвиток та ефективність організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві України / В.Я. Мессель-Веселяк // Економіка АПК. – 2004. – № 11. – С. 18-24.
5. Малієнко А.М. Сучасна аграрна реформа та її соціально-економічні : посібник / А.М. Малієнко – К. – Проект паювання сільськогосподарських земель в Україні, 2007. – С. 9-14.
6. Мороз О.О. Історія аграрних реформ в Україні / О.О. Мороз // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2004. – № 4. – С. 9-17.
7. Молдаван Л.В. Реформування відносин власності в АПК на корпоративних засадах у контексті національної стратегії розвитку / Л.В. Молдаван // Схід. – 2008. – № 6(90). – С. 50-53.
8. Осташко Т.О. Інституційно-структурні трансформації аграрного сектора: моніторинг, оцінка, регулювання : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / Т.О. Осташко. – Національна академія наук України. – К., 2004. – 32 с.
9. Тамбовцев В.Л. Теории государственного регулирования экономики : учеб пособие / В.Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА – М., 2009. – 158 с.
10. Четов М. Совершенствование управления государственными корпоративными правами – стратегическое направление рыночных преобразований в Украине / М. Четов, И. Жадан // Экономика Украины. – 2001. – № 2. – С. 4-12.
11. Юрчишин В. Розвиток відносин власності на селі: концептуальні основи становлення і утвердження приватного сектора / В. Юрчишин, Г. Запша // Економіка України. – 2003. – № 11. – С. 47-54.

УДК 346.548

Кавун О.О.

*кандидат економічних наук, доцент  
Київського національного торговельно-економічного університету***ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ  
ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ЗАГРОЗИ****STATE REGULATORY POLICY IN THE FIELD  
OF FOOD SECURITY OF UKRAINE: RISKS AND THREATS****АНОТАЦІЯ**

У статті показано, яку роль відіграє державна регуляторна політика у захисті національних інтересів країни, розглянуто, які ризики і загрози для продовольчої безпеки несуть законодавчі ініціативи, зокрема, прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)».

**Ключові слова:** національна безпека, продовольча безпека, агропромисловий комплекс, законодавче забезпечення, державна регуляторна політика, органічна продукція, ризики, загрози.

**АННОТАЦИЯ**

В статье показано, какую роль играет государственная регуляторная политика в защите национальных интересов страны, рассмотрено, какие риски и угрозы для продовольственной безопасности несут законодательные инициативы, в частности, принятие Закона Украины «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно упрощения условий ведения бизнеса (дерегуляция)».

**Ключевые слова:** национальная безопасность, продовольственная безопасность, агропромышленный комплекс, законодательное обеспечение, органическая продукция, риски, угрозы.

**ANNOTATION**

The article shows the role played by state regulatory policy in protecting national interests of country, considers risks and threats of legislative initiatives for food security, including adoption of the Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine on Simplification of Business Conditions (Deregulation)".

**Keywords:** national security, food security, agricultural complex, legislative support, state regulatory policy, organic products, risks, threats.

**Постановка проблеми.** Однією з важливих першочергових задач кожної держави світу є захист економічних інтересів і забезпечення національної безпеки. В умовах «здорожчання невідновлюваних ресурсів, вичерпання земельних ресурсів, деградації сільськогосподарських угідь спостерігається зниження середньосвітового рівня споживання основних продуктів харчування на душу населення і стійке зростання світових цін на ці продукти» [1, с. 129] забезпечення продовольчої безпеки країни, спрямованої на підтримку розвитку вітчизняного агропромислового комплексу, є найважливішим завданням державної економічної політики.

Повністю розділяємо думку М.О. Багорка, що «від розвитку агропромислового виробництва залежить продовольча безпека держави, а рівень і якість забезпечення населення продуктами харчування безпосередньо впливають на

соціальне становище у суспільстві та здоров'я нації загалом» [2, с. 2].

Продовольча безпека є найважливішою складовою частиною економічної безпеки країни, оскільки забезпечує стаке виробництво безпечних для здоров'я основних продуктів харчування та їх доступність населенню. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку є те, що продовольча безпека набуває глобального характеру, не зупиняючись на кордонах окремих держав і виходячи на міжнародний рівень.

Як зазначають В.І. Савкін та Н.І. Прока, «у світі складається досить жорстка міждержавна і міжфірмова конкуренція за ринки збуту продовольчих ресурсів. Міждержавна конкуренція виражається в посиленні провідних держав у виробництві та розподілі своєї продукції у світі, в тому числі і через просування вітчизняних брендів. Міжфірмова конкуренція більшою мірою пов'язана з явищем укрупнення сільськогосподарських товаровиробників на різних рівнях – регіональному, державному і міждержавному» [3, с. 16].

За таких умов важливого значення набуває державна регуляторна політика, спрямована на підтримку продовольчої безпеки країни, та її нормативно-законодавче забезпечення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням продовольчої безпеки займалися такі науковці, як М.О. Багорка, В.С. Балабанов, В.К. Береговий, О.І. Гойчук, Б.М. Данилишин, В.Є. Єсіпов, С.В. Козловський, Л.Г. Котова, А.В. Корбут, В.М. Микитюк, І.Р. Михасюк, І.М. Миценко, О.В. Мороз, М.М. Одінцов, Б.Й. Пасхавер, Н.І. Прока, Д.О. Сичов, О.В. Скидан, В.І. Савкін, Б.М. Стефанишин, І.Б. Тернавська, Т.М. Філонова, С.М. Халатур, О.В. Шаміна, О.С. Щекочин, В.Т. Шлемко, О.В. Шубравська та ін.

Визначенню ролі держави у забезпеченні необхідного рівня продовольчої безпеки у різних країнах присвятили свої публікації Ю.Д. Білик, М.В. Гребенюк, М.А. Латинін, Т.М. Лозинська, С.В. Майстро, І.Р. Михасюк, В. Олійник, М.Й. Хорунжий, О.М. Чечель.

**Мета статті.** Разом з тим, постійне удосконалення законодавчого забезпечення державної регуляторної політики обумовлює необхідність дослідження наслідків, до яких можуть при-



звести внесені зміни, що і обумовило вибір мети дослідження.

**Виклад основного матеріалу.** Вагомою законодавчою ініціативою Верховної Ради став Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» від 12.02.2015 р. № 191-VIII (діє з 05.04.2015 р.), реалізація положень якого призведе до суттєвих змін у нормативному забезпеченні ведення господарської діяльності [4].

Як зазначено у пояснювальній записці, підготовленій Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, законопроект розроблено відповідно до завдань, визначених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 09.12.2014 р. № 695 щодо дерегуляції та приведення функцій контролюючих органів до європейських стандартів.

Метою законопроекту є «дерегуляція господарської діяльності, що дасть можливість Україні підвищити позицію у рейтингу Doing Business» [5]. Значний акцент зроблено на агропромисловий комплекс України (стимулювання раціонального використання сільськогосподарських земель та спрощення орендних відносин), провадження господарської діяльності з виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції для приведення законодавства в окремих сферах у відповідність до законодавства ЄС.

Серед прогнозних результатів зазначено, що «буде забезпечено скорочення функцій та удосконалення процедур адміністративного регулювання економіки, запроваджено прозорі і єдині правила для всіх суб'єктів економічної діяльності та умови для підвищення рівня їх захисту» [5]. Разом з тим, аналіз змісту Закону показав, що ряд його положень суттєво обмежують можливості реалізації регуляторної політики державними органами влади і можуть призвести до негативних наслідків. Крім того, громадська антидискримінаційна експертиза законопроекту не проводилась, процедуру громадського обговорення, оприлюднення та отримання пропозицій він не проходив. Це порушує такий принцип державної регуляторної політики, як прозорість та врахування громадської думки, зазначений у Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» [6].

Найбільші зміни передбачено у законодавчому забезпеченні державної регуляторної політики на ринку землі та в агропромисловому комплексі України. Зупинимось на найбільш дискусійних положеннях.

Як відомо, важливим напрямом проведення державної регуляторної політики в агропромисловому комплексі є розробка та встановлення нормативів в галузі охорони земель та відтворення родючості ґрунтів, в тому числі з метою забезпечення оптимального співвідношення культур у сівозмінах у різних природно-сіль-

ськогосподарських регіонах, як це передбачала попередня редакція ст. 30 та ст. 33 Закону України «Про охорону земель». Нова редакція ст. 30 Закону передбачає відмову від даної практики [7]. Впровадження такої політики може призвести до негативних наслідків – нераціонального розподілу ґрунтів, надмірного навантаження на певну частину з них, викликати загрозу виснаження і втрати ними родючості внаслідок ґрунтовтоми і, як наслідок, неможливості отримання високих та стабільних врожаїв.

Значних змін зазнав зміст Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», відповідно до яких у новій редакції даний нормативний акт не передбачає заходи з контролю та нагляду за виробництвом та обігом органічної сільськогосподарської продукції, забезпечення справедливої конкуренції, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів. Фактично мова йде про максимальне усунення держави від регулювання ринку органічної сільськогосподарської продукції, відмову від відповідальності за можливі негативні наслідки, вірогідність настання яких є дуже високою.

Нова редакція ст. 1 «Визначення термінів» Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» передбачає вилучення визнаного на державному рівні тлумачення таких понять, як «зона виробництва органічної продукції та сировини», «еколого-токсикологічні показники», «оцінювання», «орган з оцінки відповідності виробництва органічної продукції (сировини)», «уповноважений орган сертифікації» [8]. Такі зміни, на нашу думку, негативно позначаться на проведенні регуляторної політики на ринку органічної продукції, оскільки унеможливлять контроль за наступними параметрами:

- місцем для ведення виробництва органічної продукції (сировини), яке за агрологічними показниками придатне для здійснення виробництва органічної продукції та органічної сировини рослинного і тваринного походжень, як це передбачало визначення зони виробництва органічної продукції та сировини;

- вмістом залишкових кількостей пестицидів, важких металів та радіонуклідів у ґрунтах і тест-культурах, як це передбачав зміст поняття «еколого-токсикологічні показники»;

- видачею сертифіката відповідності на основі рішення, яке приймається після проведення відповідних процедур оцінки відповідності, у тому числі оцінювання, що довели виконання встановлених вимог, що передбачала процедура підтвердження відповідності виробництва органічної продукції (сировини).

Зміни у ст. 3 даного Закону передбачають суттєве обмеження нормативно-законодавчого забезпечення функціонування ринку органічної сільськогосподарської продукції та сировини за рахунок вилучення відображення цієї сфери діяльності у Земельному, Лісовому, Водному, Цивільному та Господарському кодексах, а також Законі України «Про підтвердження відповідності».

Нова редакція ст. 5 Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» передбачає суттєве обмеження державної політики у сфері виробництва та обігу органічної продукції (сировини), оскільки передбачає відмову держави від створення сприятливих умов для її функціонування, зокрема щодо:

- виробництва органічної продукції високої якості;
- охорони довкілля, відтворення і раціонального використання природних ресурсів, охорони здоров'я населення;
- визначення зон виробництва органічної продукції та сировини, які придатні для ведення виробництва органічної продукції (сировини);
- впровадження економічного стимулювання виробництва та реалізації органічної продукції (сировини), а також інших заходів, спрямованих на здешевлення та підвищення якості органічної продукції та сировини вітчизняного виробництва;
- здійснення державного нагляду (контролю) під час виробництва, переробки, маркування, перевезення, зберігання та обігу органічної продукції (сировини);
- відшкодування збитків, завданих порушенням цього Закону та пов'язаних з ним законодавчих актів.

Фактично, виходячи з характеру редакційних змін у змісті Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», держава відмовляється від контролю за функціонуванням ринку органічної сільськогосподарської продукції та сировини. Яскравим підтвердженням цього є вилучення п. 3 ст. 11 «Державний нагляд (контроль) за виробництвом та обігом органічної продукції (сировини)», який мав таку редакцію: система державного нагляду (контролю) має забезпечити можливість простежити кожен продукт на стадіях виробництва, зберігання, перевезення та реалізації органічної продукції (сировини) з метою гарантування споживачу відповідності виробленої органічної продукції (сировини) вимогам, встановленим цим Законом.

Нова редакція ст. 16 даного Закону України передбачає зменшення відповідальності фізичних або юридичних осіб, яким надано право на виробництво органічної продукції (сировини), оскільки, відповідно до внесених змін, вони не зобов'язані утилізувати відходи і побічні продукти рослинного і тваринного походжень у процесі виробництва органічної продукції, а також

запобігати процесам утилізації пестицидів та агрохімікатів, отриманих шляхом хімічного синтезу, на територіях, де здійснюється виробництво та зберігання органічної продукції (сировини). Такі зміни мають загрозливий характер і можуть призвести до забруднення навколишнього середовища, завдати шкоди здоров'ю населення.

Суперечливу реакцію викликають зміни у ст. 28 «Загальні вимоги до реалізації органічної продукції», що передбачають відміну заборони обігу органічної продукції, яка імпортована з порушенням вимог законодавства України, а також має вичерпаний термін придатності до споживання. Такий підхід підвищує ризик втрати контролю за якістю органічної продукції, представленої на споживчому ринку, і несе загрозу здоров'ю населення.

Важливою складовою ефективного функціонування будь-якої сфери є її державна та наукова підтримка. При цьому слід розуміти, що формування ринкового простору не зменшує актуальності даного питання. Особливо це стосується органічної продукції та сировини, які достатньо недавно з'явилися у вітчизняному агропромисловому секторі.

Відповідно до змін у ст. 23 «Придатність земель (ґрунтів) для виробництва органічної продукції та сировини, встановлення зон виробництва органічної продукції та сировини», у новій редакції повністю ігнорується роль наукових установ, науково-дослідних інститутів, лабораторій якості та безпеки продукції. Дані заклади усуваються від оцінки придатності земель (ґрунтів) для виробництва органічної продукції та сировини, підготовки висновків щодо встановлення відповідних зон виробництва, розробки критеріїв якості земель та визначення їх придатності для вирощення окремих культур.

Крім того, відміняється проведення оцінки придатності земель (ґрунтів) з урахуванням еколого-токсикологічних показників агрохімічного паспорта земельної ділянки та результатів хімічного аналізу тест-рослин, які вирощуються на цих ґрунтах на час обстеження, внаслідок вилучення п. 6 ст. 23.

Підтверджують зменшення ролі держави у регулюванні ринку органічної продукції та сировини зміни у Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», зокрема, вилучення окремого розділу VIII «Державна та наукова підтримка виробництва та обігу органічної продукції та сировини» зі ст. ст. 33–35 [8]. Так, попередня редакція ст. 33 передбачала закріплення державної підтримки суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність у сфері виробництва та обігу органічної продукції (сировини). У ст. 34 було зазначено обмеження у наданні державної підтримки виробництва та обігу органічної продукції (сировини) суб'єктам господарювання, які:

- є нерезидентами країни, за винятком випадків, передбачених міжнародними договорами України;

- визнані банкрутами або стосовно яких порушено справу про банкрутство;

- перебувають у стадії припинення юридичної особи або припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця;

- подали завідомо недостовірні відомості та документи під час звернення за наданням державної підтримки;

- отримали державну підтримку з порушенням умов її надання або умов щодо цільового використання бюджетних коштів, що доведено в установленому порядку;

- отримують аналогічну за видами державну підтримку, строк надання якої не закінчився.

Відміна зазначених вище обмежень підвищує ризик збільшення випадків порушення законодавства у сфері виробництва та обігу органічної продукції (сировини), нераціонального використання бюджетних коштів.

Відповідно до вилученої ст. 35, наукове забезпечення виробництва та обігу органічної продукції (сировини) здійснювали Національна академія аграрних наук України, науково-дослідні та інші наукові установи і навчальні заклади.

З урахуванням внесених змін нівельована роль наукової підтримки вітчизняними закладами процесів виробництва та обігу органічної продукції (сировини), виключена можливість здійснення перспективних науково-дослідних розробок у даній сфері.

Внаслідок прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» значно зменшується роль держави у контролі за дотриманням вимог до якості харчових продуктів.

Так, з Закону України «Про молоко та молочні продукти» передбачено вилучення ст. 9 у такій редакції: «виробництво молока, молочної сировини та молочних продуктів (у тому числі молочних продуктів для спеціального дієтичного споживання (використання), продуктів для дитячого харчування, харчування для спортсменів та осіб похилого віку) здійснюється за наявності експлуатаційного дозволу для потужностей (об'єктів) з їх виробництва, що видається відповідним головним державним інспектором ветеринарної медицини» [9]. Таким чином, можемо казати про суттєве зменшення ролі державних органів влади у контролі за дотриманням ветеринарно-санітарних вимог до виробництва молока, молочної сировини та молочних продуктів для особливих категорій споживачів.

Відповідно до змін у Законі України «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них» [10], підтвердження придатності до споживання риби, інших водних живих ресурсів не знаходиться підтримки з боку державних органів влади внаслідок відмови від необхідності наявності у виробника свідоцтва про якість «кожної партії продуктів лову, отри-

маної у порядку спеціального використання», як це передбачала попередня редакція ст. 3 «Спеціальне використання риби, інших водних живих ресурсів та вимоги до продуктів лову».

Також полегшуються і умови переробки продуктів лову в результаті вилучення ч. 1 ст. 4 «Переробка продуктів лову», відповідно до якої переробку продуктів лову мали право здійснювати суб'єкти господарювання за наявності експлуатаційного дозволу для потужностей (об'єктів) з переробки таких продуктів, що видавалася у встановленому законодавством порядку [10].

Відповідно до змін у Законі України «Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції», центральні органи виконавчої влади усуваються від вирішення питань забезпечення санітарного та епідеміологічного благополуччя населення у сфері вилучення з обігу неякісної та небезпечної продукції і подальшого поводження з нею внаслідок відмови від атестації виробництва підприємств, які «здійснюють переробку, утилізацію або знищення вилученої з обігу неякісної та небезпечної продукції, щодо відповідності обов'язковим вимогам, що встановлені нормативно-правовими актами та нормативними документами щодо поводження з окремими видами речовин, матеріалів та предметів, охорони навколишнього природного середовища, а також на відповідність санітарним і пожежним нормам, правилам та нормативам екологічної безпеки», як це передбачала ст. 19 у попередній редакції [11].

Однією з пропозицій робочої групи, яка працювала над підготовкою Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», було внесення змін до Закону України «Про дозвільну діяльність у сфері використання ядерної енергії», що передбачали відміну обов'язкового ліцензування такого виду діяльності, як перевезення радіоактивних матеріалів. І хоча дана думка не знайшла остаточної підтримки, проте сама можливість пропонування заходів несе загрозу екологічній та продовольчій безпеці України.

**Висновки.** Розглянуті зміни у правовому забезпеченні, передбачені прийнятим Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)», порушують такі принципи державної регуляторної політики, як доцільність, адекватність, збалансованість, ефективність, суттєво обмежують можливості її проведення, а в окремих випадках несуть пряму загрозу національним інтересам, важливою складовою яких є продовольча безпека України. На нашу думку, «переконавання, що ринок зі своїм механізмом сам по собі забезпечить ефективність господарської діяльності, на практиці уже давно став свого роду анахронізмом» [12, с. 36]. Це пов'язано з тим, що «на

зміну доктрині вільного ринку, що упродовж останньої чверті століття явно домінувала в економічній науці, приходить розуміння того, що «економіці потрібен баланс ролей» (...ринки тим ефективніші, чим чіткіше вони відрегульовані і відповідним чином інституційно забезпечені прогресивним державним регламентуванням)» [12, с. 36].

У зв'язку з цим у даний час необхідною умовою забезпечення продовольчої безпеки України є наявність правового базису відповідальності за прийняті рішення і порушення у даній сфері з обов'язковим поєднанням державного протекціонізму та ринкового механізму.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котова Л.Г., Сафонова О.Н. Проблема продовольственной безопасности в условиях интеграции / Л.Г. Котова, О.Н. Сафонова // Российский научный мир. – 2013. – № 1. – С. 126–130.
2. Багорка М.О. Маркетингові складові формування продовольчого ринку України / М.О. Багорка // Агросвіт. – 2011. – № 11. – С. 2–7.
3. Савкин В.И., Прока Н.И. Продовольственная безопасность государства: от экономики производства до экономики потребления / В.И. Савкин, Н.И. Прока // Образование, наука и производство. – 2012. – № 1. – С. 14–21.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція) : Закон України від 12.02.2015 р. № 191-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T150191.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T150191.html).
5. Пояснювальна записка до проекту закону «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення умов ведення бізнесу (дерегуляція)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/GH17W00A.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GH17W00A.html).
6. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності : Закон України від 11.09.2003 р. № 1160-IV (поточна редакція від 11.07.2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1160-15>.
7. Про охорону земель : Закон України від 19.06.2003 р. № 962-IV (поточна редакція від 05.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/962-15>.
8. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : Закон України від 03.09.2013 р. № 425-VII (поточна редакція від 05.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/425-18>.
9. Про молоко та молочні продукти : Закон України від 24.06.2004 р. № 1870-IV (поточна редакція від 05.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1870-15>.
10. Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них : Закон України від 06.02.2003 р. № 486-IV (поточна редакція від 05.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/486-15>.
11. Про вилучення з обігу, переробку, утилізацію, знищення або подальше використання неякісної та небезпечної продукції : Закон України від 14.01.2000 р. № 1393-XIV (поточна редакція від 05.04.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1393-14>.
12. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Кравчук. – К. : Знання, 2012. – 782 с.



УДК 338.43:330.34

Кирилов Ю.Є.

*кандидат економічних наук, доцент  
Херсонського державного аграрного університету***МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****MODEL OF COMPETITIVE DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION****АНОТАЦІЯ**

Обґрунтовано необхідність зміни підходів в управлінні аграрним сектором економіки України в умовах глобалізації з протидії потенційно можливим негативним наслідкам цього процесу для суспільства до розробки механізмів конкурентоспроможного розвитку галузі в системі світового господарства. Умовою подальшого ефективного функціонування аграрного сектора національної економіки в умовах глобалізації визначено формування моделі конкурентоспроможного розвитку, що базується на реалізації групи функціональних стратегій, які конкретизують та утворюють конкурентну стратегію через зміцнення конкурентних переваг кожного напрямку. Функціонування моделі відбувається шляхом реалізації в глобалізованому світу інноваційно-інвестиційної, інтеграційної, зовнішньоекономічної, продовольчої, екологічної, маркетингової, іміджевої стратегії розвитку.

**Ключові слова:** аграрний сектор, конкурентоспроможний розвиток, глобалізація, економіка, стратегії, модель.

**АННОТАЦИЯ**

Обоснована необходимость изменения подходов в управлении аграрным сектором экономики Украины в условиях глобализации по противодействию потенциально возможным негативным последствиям этого процесса для общества к разработке механизмов конкурентоспособного развития отрасли в системе мирового хозяйства. Условием дальнейшего эффективного функционирования аграрного сектора национальной экономики в условиях глобализации определено формирование модели конкурентоспособного развития, основанной на реализации группы функциональных стратегий, которые конкретизируют и образуют конкурентную стратегию путём укрепления конкурентных преимуществ каждого направления. Функционирование модели происходит через реализацию в глобальном пространстве инновационно-инвестиционной, интеграционной, внешнеэкономической, продовольственной, экологической, маркетинговой, имиджевой стратегии развития.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, конкурентоспособное развитие, глобализация, экономика, стратегии, модель.

**ANNOTATION**

The author proves the necessity of changing attitudes in the management of the agricultural sector of Ukraine under globalization to counter potentially possible negative consequences of this process for a society to develop mechanisms for the development of a competitive industry in the world economy. It is determined that the condition for further effective functioning of the agricultural sector of the national economy under globalization formation is competitive development model, based on the implementation of groups of functional strategies, which specify and create a competitive strategy by strengthening the competitive advantages of each area. Functioning model takes place through the implementation of a globalized world innovation and investment, integration, foreign trade, food, environmental, marketing, branding strategies.

**Keywords:** agricultural sector, competitive development, globalization, economics, strategy, model.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку аграрного сектора економіки України характеризується настанням якісно нової його стадії, що обумовлюється процесами глобалізації та євроінтеграції. Перед українською державою та агробізнесом постало завдання вирішення надзвичайно важливої проблеми, яка пов'язана із вибором та побудовою ефективних шляхів розвитку в нових геополітичних умовах, коли все відчутнішими стають наслідки впливу глобалізації, розбудови економіки знань та інновацій у світовому вимірі.

Особливо важливим є урахування та прогнозування ролі та впливу глобалізаційних процесів для перспектив розвитку аграрного сектора національної економіки. В умовах загострення конкуренції на світовому та внутрішньому ринках сільськогосподарської та продовольчої продукції, лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, створення нових форм господарювання, посилення присутності транснаціональних корпорацій актуалізується проблема продовольчої безпеки. Змінюються роль та функції держави у забезпеченні захисту національного товаровиробника та споживача, що вимагає переосмислення теоретичних та методологічних засад аграрної політики, стратегічних орієнтирів і пріоритетних напрямів розвитку вітчизняного аграрного сектора.

Уточнення потребує основоположна парадигма, концепції та стратегії подальшого розвитку аграрного сектора економіки в умовах глобалізації. Найчастіше мова йде про його сталий розвиток, стійкий розвиток на тлі фінансово-економічних криз або, меншою мірою, циклічності, ризиків та невизначеності. На наше глибоке переконання, коли аграрний сектор і в теорії, і на практиці господарювання є однією із найважливіших та масштабних рушійних складових національного господарства, визначає імідж країни як світового виробника продовольства, її економічну безпеку, необхідно говорити про його конкурентоспроможний розвиток, збереження та відтворення конкурентних переваг, підвищення конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності загалом. Саме такий підхід дозволяє вирішувати виробничо-економічні, еколого-природоохоронні, соціальні проблеми та акумулює концепції і сталого, і стійкого і

циклічного розвитку аграрного сектора. Тільки конкурентоспроможність дозволить протистояти негативним глобалізаційним процесам, акумулювати позитивний досвід європейської та міжнародної інтеграції та зміцнити свої позиції на світовому продовольчому ринку.

**Аналіз останніх досліджень.** Теоретичним та прикладним аспектам проблем глобалізації, розумінню сутності і перспектив її розвитку та впливу на аграрний сектор економіки присвячене широке коло досліджень провідних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких В. Базилевич, О. Біленький, О. Білорус, О. Бородіна, В. Власов, А. Гальчинський, Н. Гражевська, В. Іноземцев, Е. Кочетов, І. Кириленко, А. Неклесса, В. Новицький, Ю. Пахомов, М. Портер, В. Сіденко, С. Сіденко, С. Соколенко, Дж. Стігліц, А. Філіпенко, А. Чухно та ін. Незважаючи на активне вивчення економістами-аграріями проблем глобалізації та її впливу на аграрний сектор національної економіки, і донині не надається всебічне методологічне обґрунтування процесів глобалізації та перспектив конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора в її умовах. Велике значення має визначення механізмів конкурентоспроможного розвитку та регулювання аграрного сектора, індикаторів та принципів його стратегій; моделей, показників та критеріїв оцінки конкурентоспроможності й продовольчої безпеки.

**Мета статті.** Зазначене обумовлює необхідність розробки моделі подальшого розвитку аграрного сектора економіки України на засадах конкурентоспроможності з урахуванням процесів глобалізації.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Глобалізація, євроінтеграційні перспективи та структурні зміни в аграрному секторі економіки України актуалізують питання стосовно відповідності традиційної парадигми сучасним тенденціям та створення такої моделі управління, що забезпечить конкурентоспроможний розвиток національного сільського господарства. Головною ідеєю нової парадигми є визнання сільського господарства як галузі, що здатна конкурувати з іншими галузями в національній економіці і на світовому рівні. Найбільш прийнятним для України у контексті пошуку її оптимальної економічної моделі є рух до інституційних та економічних параметрів провідних європейських країн.

Методологічною основою формування моделі конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора в умовах глобалізації нами визначено концепцію багатофункціональності. Вона виходить із того, що сільське господарство як вид економічної діяльності продукує не лише товари, а й незамінні суспільні блага (послуги) нетоварного характеру, найважливіші з яких – продовольча безпека, економічні умови існування сільського населення, відтворення селянства, підтримання екологічної рівноваги, збереження біорізноманіття тощо. Особливістю даної моделі

є взаємозв'язок цілей функціональних стратегій із конкурентною. Таким чином, кожна з них орієнтована не лише на досягнення власної мети, а і на формування конкурентних переваг та забезпечення сприятливих умов для забезпечення конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора національної економіки (рис. 1).

Формування інноваційної стратегії для суб'єктів господарювання аграрного сектора є одним із основних чинників, що забезпечує їхнє ефективне функціонування в умовах глобальної конкуренції. Основною її складовою, яка узгоджена за цілями і термінами реалізації, є стратегія у сфері створення і використання інновацій. Аналіз конкурентного середовища та передумов формування стратегії інноваційного розвитку характеризується зниженням продуктивності сільськогосподарських угідь та тварин, загостренням проблем зайнятості сільського населення та фінансового забезпечення аграрного сектора, низьким рівнем конкурентоспроможності продукції та рядом інших проблем. Вищевикладене свідчить про необхідність переведення галузі на інноваційну модель розвитку. Економічне зростання суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки, інтенсивне та економічно обґрунтоване впровадження інновацій у виробництво та агроінновацій, зокрема, можливе за умов формування та затвердження на державному рівні комплексу взаємопов'язаних галузевих інноваційних програм і проектів; фінансового та матеріального забезпечення наукової і науково-технічної сфери; створення інституційного середовища для здійснення і впровадження результатів наукових; створення ефективних конкурентоспроможних інформаційних центрів; забезпечення контролю за використанням інновацій, визначення їх доцільності та відповідності екологічним, технічним та іншим вимогам.

Метою стратегії є досягнення економічного, організаційного та соціального ефекту шляхом задіяння комплексу механізмів державного регулювання. Найважливішими серед них є підвищення у прямий і непрямий способи до обґрунтованого рівня обсягів державної підтримки наукових досліджень і освоєння їх результатів в агропродовольчому виробництві; формування у межах національної аграрної інноваційної системи (НАІС) ефективної інфраструктури (зокрема, у вигляді особливих агроекономічних зон, агротехнопарків, інформаційних центрів тощо); створення національної системи інформаційних і консультаційних послуг для сільськогосподарських виробників щодо наявності агроновацій та можливостей їх використання; формування системи підготовки спеціалістів галузі, здатних адекватно сприймати і впроваджувати на практиці новітні розробки.

Впровадження агроінновацій, що реалізуються в аграрній сфері забезпечують природження економічного, екологічного і соціального ефектів. Специфіка агроінновацій полягає

у використанні в інноваційному процесі природних факторів і компонентів, які при цьому виступають і безпосередніми об'єктами агроінноваційної діяльності. У такому контексті осно-

вними завданнями інноваційної стратегії розвитку аграрної сфери є її техніко-технологічна модернізація, забезпечення ресурсозбереження в галузі, підвищення якісних характеристик

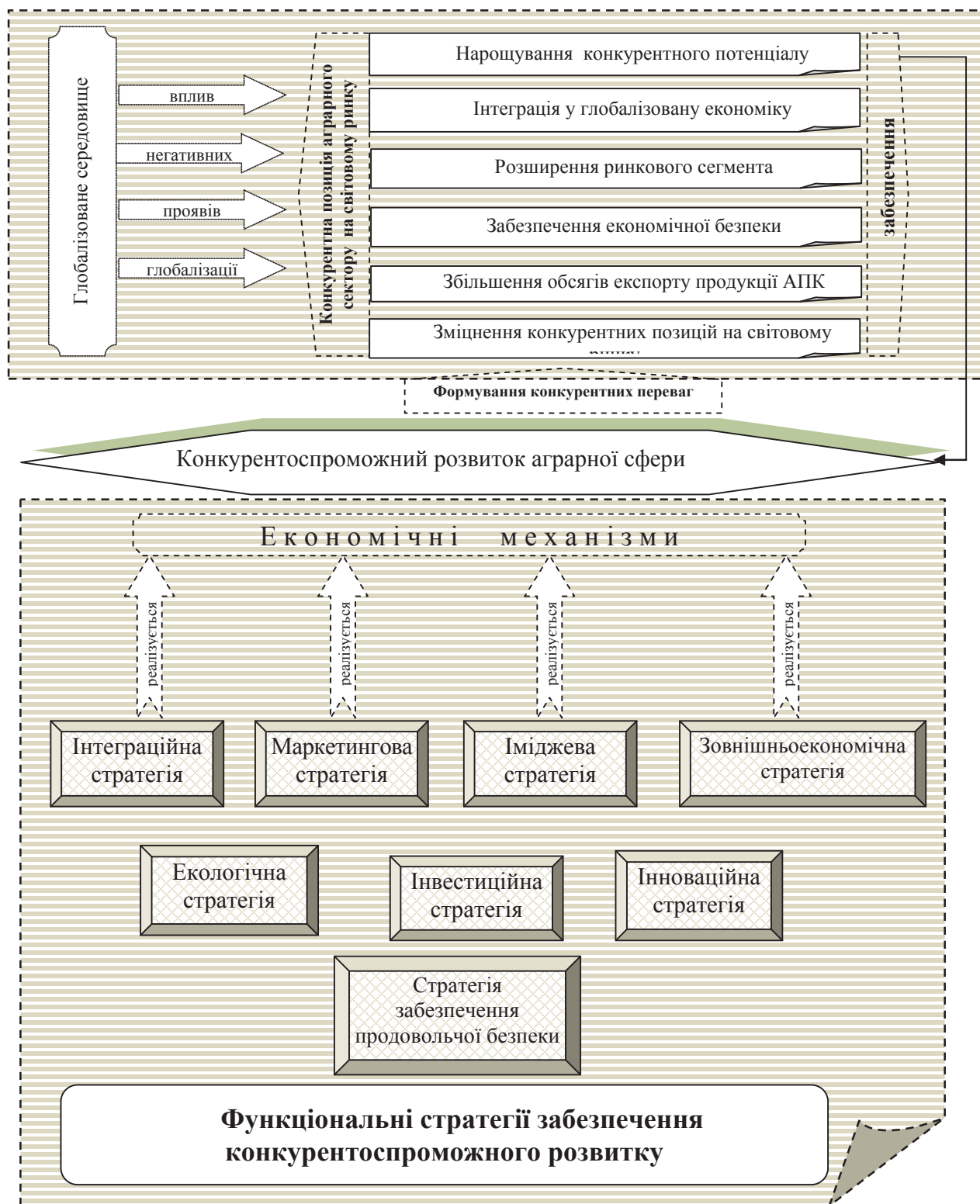


Рис. 1. Модель конкурентоспроможного розвитку аграрного сектора економіки України в умовах глобалізації

Джерело: розроблено автором.

виробленої продукції, поліпшення екологічної складової сільськогосподарського розвитку. Отже, реалізація цієї стратегії сформує достатній запас розвинутих конкурентних переваг, що забезпечують функціонування за умов несприятливих змін зовнішнього економічного середовища.

Основною стратегічною метою інвестиційної стратегії є досягнення економічного зростання та сталого соціально-економічного розвитку шляхом реалізації низки науковообґрунтованих стратегічних і тактичних завдань. Формування ефективного економічного механізму регулювання інвестиційного розвитку аграрної сфери як рушійної сили соціально-економічного прогресу – чи не найважливіша складова загального процесу забезпечення конкурентоспроможності в умовах впливу процесів глобалізації світової економіки, інтеграції України до ЄС та системних кризових явищ в національному господарстві. Реалізація цієї стратегії передбачає розширення напрямів та джерел фінансування, переорієнтацію інвестиційного попиту, удосконалення форм та методів інвестування, обрання найпрогресивніших, що враховують інтереси всіх сторін-учасниць, максимізують їх очікувані вигоди та мінімізують і розподіляють ризики.

Проведене дослідження виявило необхідність у впровадженні інтеграційної стратегії, що доповнює інноваційну та інвестиційні. Основними формами її реалізації нами визначено створення кластерів та агрохолдингів. До основних позитивних аспектів нами віднесено добровільність створення, інформаційно-організаційна підтримка всіх сторін – учасниць інтегрованих структур, створення асоціацій виробників з метою підтримки координації діяльності учасників кластерів; надання допомоги виробникам у пошуку потенційних партнерів та інформування споживачів щодо переваг продукції. Вищезазначене сприяє досягненню головної мети інтеграційної стратегії – результативному функціонуванню аграрного сектора в умовах ринкової економіки.

Основними завданнями цієї стратегії є усунення посередницьких ланок, скорочення матеріальних витрат і збільшення доходу суб'єктів аграрного сектора, забезпечення фінансової стійкості, оптимізація процесу розподілу прибутку через взаємодію фінансово-кредитних установ з аграрним виробництвом. Результатом реалізації цієї стратегії є досягнення покращення загального економічного стану, підвищення темпів інноваційного процесу, вдосконалення виробництва, збільшення кількості суб'єктів господарювання різних розмірів та форм на внутрішньому і зовнішньому ринках, оптимізації розподілу ресурсів, створення сприятливого інвестиційного й податкового клімату. Нова форма агробізнесу повною мірою відповідає логістичній концепції, що також орієнтується на потокові процеси і вважається одним

із основних інструментів підвищення конкурентоспроможності в умовах сучасних глобальних змін.

Головною метою реалізації стратегії забезпечення продовольчої безпеки є фізична та економічна доступність продовольства та продуктів харчування на всій території країни у кожний момент часу та в необхідному асортименті та безпека продовольства для споживачів. Реалізація стратегії вимагає вирішення завдань щодо запобігання виробництва, реалізації та споживання неякісних харчових продуктів, забезпечення якісних продуктів споживання незалежно від соціального статусу та місця проживання громадянина, доступності споживання продуктів харчування принаймні на мінімальному рівні для малозабезпечених верств населення.

Результатом реалізації даної стратегії є удосконалення товарної політики держави, що орієнтується на довгострокові орієнтири, розбудову національного виробництва, а не лише забезпечення доступними продуктами харчування в короткостроковому періоді; розвитку торговельних зв'язків на ринках аграрної продукції; оптимізація розмірів форм господарювання в цьому секторі; застосування ресурсозберігаючих технологій у провідних галузях та альтернативних джерел та видів енергоносіїв; раціональне використання існуючого і розширення матеріально-технічної бази; забезпечення агросервісного обслуговування суб'єктів господарювання; створення належних умов для зберігання сільськогосподарської продукції.

Екологічна стратегія має на меті забезпечення екологічно збалансованого розвитку аграрної сфери виробництва, відновлення природних систем. Вона є складовою загальної конкурентної стратегії, доповнює та взаємодіє із продовольчою та іміджевою стратегіями. Головними завданнями визначено забезпечення безпеки та якості продуктів харчування, запобігання деградації ґрунтів, водного і повітряного простору, сприяння збереженню природних ресурсів, переорієнтація аграрного сектора на екологоорієнтований вектор розвитку.

Результатом реалізації цієї стратегії є збалансоване використання природно-ресурсного потенціалу; реалізація єдиної політики щодо раціонального та збалансованого використання природних ресурсів і їх відтворення; забезпечення екологічної безпеки як складової національної безпеки; реалізація міжнародних екологічно спрямованих угод; інтегрування екологічних і природничих засад у секторальні та галузеві програми розвитку; збереження біологічного різноманіття сільських ландшафтів; створення технологій для виробництва альтернативних джерел енергії на основі сільськогосподарської сировини; мінімізації негативного впливу процесів виробництва на довкілля через стимулювання запровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій; забезпечення попиту



на екологічні харчові продукти вітчизняного виробництва.

Важливим у забезпеченні конкурентоспроможного розвитку є формування іміджу держави шляхом реалізації іміджевої стратегії, головними завданнями якої є подолання негативного сприйняття України у світі, забезпечення поступального розвитку нації та економіки в глобалізованому світі, формування та просування унікального образу, бренду, розбудова інфраструктури і туристичного сервісу. Доцільним є розвиток такого історичного етнічного ресурсу, як козацький колорит. До конкурентних переваг розвитку нами віднесено зелений туризм, натуральні продукти харчування, які можна без особливих проблем отримати в будь-якому селі, унікальні природні заповідники, що мають також історичну цінність. У результаті країна може розбудувати свій бренд з погляду туристичної привабливості.

Зовнішньоекономічна стратегія пріоритетними цілями визначає залучення іноземних інвестицій та розвиток підприємництва не лише із традиційними партнерами та провідними країнами світу, а й переорієнтація на вивчення потреб інших агентів торгівельних відносин. До головних завдань віднесено: формування оптимальних товарної та географічної структури експорту продукції; розширення номенклатури експорту і нарощування виробництва товарів, які є найбільш конкурентоспроможними на світових агропродовольчих ринках; нейтралізація ризиків географічної диверсифікації; збереження традиційних та залучення нових перспективних ринків збуту продукції. Стратегічними пріоритетами нами визначено ринки країн Північної Африки, в яких спостерігається зростання обсягів імпорту аграрної продукції, що свідчить про збільшення попиту, імпортозалежність та вказує на підвищення платоспроможності регіону.

Результатом реалізації цієї стратегії є розширення структури експорту, активізація у сфері трансферу технологій вирощування, агросервісних, меліоративних, консультаційних послуг у галузі розробки та впровадження новітніх методів вирощування сільськогосподарських культур у зоні ризикового землеробства; диверсифікації економічних ризиків в умовах глобалізації та підвищення гео економічного статусу нашої держави.

**Висновки.** За роки незалежності в Україні так і не була чітко сформульована і реалізована власна стратегія входження у процеси економічної глобалізації; участь країни в цьому процесі будувалося на основі моделі імітаційно-

адаптаційного поведінки. Сьогодні, в умовах глобалізації, слід змінювати підходи в управлінні аграрним сектором економіки України з протидії потенційно можливим негативним наслідкам цього процесу для суспільства до розробки механізмів конкурентоспроможного розвитку галузі в системі світового господарства. Потрібно не очікувати, а рухатися назустріч глобалізації, стаючи активним її учасником, зокрема й у контексті реальної інтеграції вітчизняного АПК. Подальша трансформація аграрного сектора економіки України має сприяти не тільки його стабілізації та захищеності щодо впливу екзогенних факторів, а й забезпеченню конкурентоспроможного розвитку, який характеризувався б збільшенням рентабельності, обсягів виробництва та експорту сільськогосподарської продукції, підвищенням технологічності та екологічності галузі, відкриттям нових напрямів та форм міжнародного співробітництва, освоєнням нетрадиційних ринків збуту продукції тощо.

Умовою подальшого ефективного функціонування аграрного сектора національної економіки в умовах глобалізації є формування моделі конкурентоспроможного розвитку, що базується на реалізації групи функціональних стратегій, які конкретизують та утворюють конкурентну стратегію через зміцнення конкурентних переваг кожного напрямку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г., Гончаренко М.О., Зленко В.А. та ін. Глобалізація і безпека розвитку : монографія / Керівник авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
2. Кириленко І.Г. Глобалізація Ноосфери & Перспективи України / І.Г. Кириленко. – Вінниця : ТОВ «Нілан-ЛТД», 2014. – 464 с.
3. Kurylov Yu. Forming the paradigm of competitive development of the Ukrainian agricultural sector under conditions of globalization // Management Theory and Studies for Rural Business and Infrastructure Development / Scientific Journal. – Lithuania. – 2015. Vol. 37. No. 1: 70-79.
4. Соціоекономічна модернізація аграрного сектора України (концептуальні положення) / В. Геець, В. Юрчишин, О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 4-14.
5. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель : В 2-х томах. Т. 1: Глобализация и экономическое развитие. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
6. Шнипко О.С. Конкурентоспроможність України в умовах глобалізації. – К. : Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 456 с.

УДК 338.43:334.722

Коваленко Г.В.

*кандидат економічних наук, асистент  
Миколаївського національного аграрного університету*

## ОСОБИСТІ СЕЛЯНСЬКІ ГОСПОДАРСТВА В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

### INDIVIDUAL FARMS IN INTEGRATING PROCESSES OF AGRICULTURAL SECTOR

#### АНОТАЦІЯ

Сучасний стан розвитку аграрного сектору економіки характерний тим, що на провідних позиціях в ньому все більше затверджуються особисті господарства населення, які налагоджують товарне виробництво там, де потрібна переважно ручна праця. В статті розглянуто стан особистих селянських господарств в Миколаївській області і їх можливу співпрацю з фермерами і підприємствами, більшість з яких на сьогодні знаходяться в кризі. Запропоновано створення інтеграційних формувань за участі особистих селянських господарств.

**Ключові слова:** аграрний сектор, особисті селянські господарства, інтеграційні процеси, колективне виробництво, кооперативні та інтеграційні структури.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние личных крестьянских хозяйств Николаевской области и их возможное сотрудничество с фермерами и предприятиями, большинство из которых находятся в кризисе. Предложено создание интеграционных формирований при участии личных крестьянских хозяйств.

**Ключевые слова:** аграрный сектор, личные крестьянские хозяйства, интеграционные процессы, коллективное производство, кооперативные и интеграционные структуры.

#### ANNOTATION

The current state of the agrarian sector's development is characterized by the leading positions of individual farms that establish production commodity where mostly manual labour is required. The position of individual farms in Mykolaiv Oblast and their possible collaboration with farmers and enterprises, which are in crisis, is discussed. Creation of integration units with the participation of individual farms is proposed.

**Keywords:** agrarian sector, individual farms, integration processes, collective production cooperatives, integration structures.

**Постановка проблеми.** В сучасному аграрному секторі можна спостерігати обмеження виробничого потенціалу, а також складності з інвестуванням і наявністю оборотних коштів. Паралельно із цим простежується значне зниження добробуту сільського населення та відсутність перспектив розвитку села взагалі. У вирішенні вказаної проблеми значну роль можуть зіграти особисті селянські господарства, на основі яких можливо досягти певної взаємодії господарюючих суб'єктів, працюючих в аграрному секторі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, пов'язані з розвитком інтеграційних процесів в аграрному секторі, останніми роками є предметом пильної уваги науковців. Їм присвячені праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких роботи В.Г. Андрійчука, П.П. Борщевського, П.І. Гайдуцького,

П.Т. Саблука, І.І. Червена, Г.В. Черевка та ін. Проблеми функціонування особистих селянських господарств досліджувалися В.Я. Месель-Веселяком, О.М. Онищенком, В.В. Юрчишиним. Але доцільно зазначити, що дана категорія потребує більш детального розгляду для визначення її ролі та участі в інтеграційних процесах в аграрному секторі.

**Мета статті.** Визначення участі особистих селянських господарств у розвитку аграрного сектору, підвищення його ефективності у Миколаївській області за рахунок створення інтеграційних формувань.

**Виклад основного матеріалу.** Особисті селянські господарства є доволі специфічною категорією, якій важко провести оцінку щодо собівартості виробництва та рентабельності з причини відсутності статистичних даних по витратах праці. Ефективність діяльності окремого особистого господарства залежить від виробничого потенціалу сім'ї, а стійкість особистих селянських господарств пов'язана зі специфікою життєвого укладу селян [8].

На відміну від років, коли інтеграційні процеси повністю охоплювали аграрний сектор і більша частина валової продукції на території України вироблялася агропромисловими формуваннями, за часи незалежності країни у виробництві продукції сільського господарства значно збільшилася частка особистих селянських господарств. Поки реформовані підприємства та нові організаційно-правові форми господарювання пристосовувалися до ринкових умов, особисті господарства населення залишалися стабільною складовою аграрного сектору. В умовах трансформації виробництва і становлення нових господарських форм в аграрному секторі вони виявилися гнучкішим, стійкішим і, крім того, самоналагоджувальним сегментом при виробництві сільськогосподарської продукції.

У Миколаївській області на 1 січня 2015 р. функціонувало 80,7 тис. особистих селянських господарств. У 2014 р. ними було одержано 1066,1 тис. т зерна (на 4,7% більше, ніж у 2013 р.), тоді як сільськогосподарськими підприємствами області – 1798,2 тис. т. Взагалі господарствами населення в 2014 р. було вирощено 98,4% загального врожаю картоплі, 76,4% плодів і ягід, 43,6% овочів, 37,2% зер-

нових культур, 14,2% соняшнику. На 1 січня поточного року в них утримувалося 87,3% загальної чисельності великої рогатої худоби, 91% – корів, 61,7% – свиней, 85,4% – овець і кіз та 72,3% – птиці [1]. Наведені дані підтверджують той факт, що особисті селянські господарства залишаються однією зі стабільних складових аграрного сектору. Їх не можна ігнорувати ще й тому, що вони забезпечують сільські сім'ї продуктами харчування. Асортимент продукції, який ними виробляється, є різноманітним і постійним, що при нинішньому стані сільськогосподарського виробництва сприяє встановленню продовольчої незалежності.

Питома вага особистих селянських господарств у виробництві сільськогосподарської продукції всіма категоріями господарств дає можливість оцінити внесок, який зроблено останніми роками у Миколаївській області (табл. 1).

У порівнянні з 2009 р. в 2014 р. в господарствах населення Миколаївської області збільши-

лося виробництво майже по всіх основних видах продукції (крім соняшника). Трохи зменшилося у порівнянні з попереднім роком виробництво овочів, плодів та ягід, а також молока. Разом із цим у загальному виробництві питома вага селянських господарств також знизилася по соняшнику (10,4 в.п.), овочах (9,7 в.п.), молоку (2 в.п.), хоча саме вони залишаються основними виробниками більшості видів сільськогосподарської продукції. Виняток складають лише зернові культури – 37,2%, соняшник – 14,2%, що пов'язано з тим, що дана продукція більш активно виробляється великими сільськогосподарськими підприємствами, які мають можливість обробляти великі посівні площі.

Разом з тим, як наочно демонструє нижченаведена діаграма (рис. 1), посівні площі господарств населення за період 2009–2014 рр. поступово розширюються. Так, їх частка у загальній посівній площі зросла з 29% у 2006 р. до 35,1% у минулому році.

Збільшення виробництва продукції в селянських господарствах пов'язане із зниженням

Таблиця 1

**Виробництво сільськогосподарської продукції особистими селянськими господарствами Миколаївської області\***

Продукція	Виробництво продукції у селянських господарствах, тис. т				2014 р. до 2009 р., %	Питома вага селянських господарств у виробництві продукції всіма категоріями господарств, %				Відхилення 2014 р. до 2009 р., (+, -)
	2009	2011	2013	2014		2009	2011	2013	2014	
Зернові культури	841,9	991,8	1018,2	1066,1	126,6	34,2	37,7	36,3	37,2	+3,0
Соняшник	136,1	110,8	158,3	103,7	76,2	24,6	17,5	16,8	14,2	-10,4
Картопля	164,6	209,0	207,4	208,5	126,7	98,0	97,5	98,2	98,4	+0,4
Овочі	178,0	240,5	254,8	214,8	120,7	53,3	50,0	55,0	43,6	-9,7
Плоди та ягоди	22,0	32,6	34,7	24,7	112,3	76,9	73,8	72,4	76,5	-0,4
М'ясо	31,4	25,3	42,1	46,1	146,8	78,7	51,2	84,9	84,7	+6,0
Молоко	337,2	333,7	331,8	331,1	98,1	91,7	91,2	89,5	89,7	-2,0
Яйця, млн. шт.	135,6	135,5	140,4	141,0	104,0	28,6	22,0	46,9	28,2	-0,4

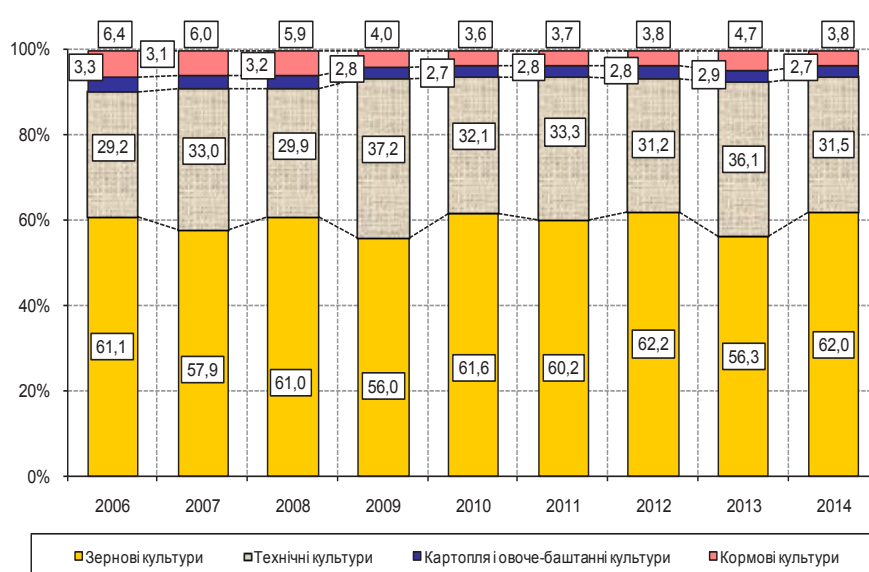


Рис. 1. Структура посівних площ основних груп культур

загального рівня їх доходів. Так, чим нижчими є доходи в регіоні, тим більшою стає питома вага продукції сільськогосподарства взагалі і виробленої в особистих селянських господарствах зокрема [6]. В Миколаївській області сума валової продукції рослинництва, виробленої господарствами населення в 2013 р., склала 224,7%, а тваринницької – 118,7% від вартості 1995 р. Паралельно з цим сума від виробництва тваринницької продукції сільськогосподарськими підприємствами (включаючи фермерські господарства), склала всього 44,8% від суми 1995 р.



Особисті селянські господарства виконують в аграрному секторі економіки регіону ряд функцій, серед яких: виробництво тих продуктів, яке можливе тільки з використанням індустріальних спеціалізованих технологій; отримання продукції у більшій кількості і кращої якості з одиниці площі або з однієї голови худоби за рахунок своєчасності і високої якості праці; реалізація швидкопсувної продукції у свіжішому вигляді за рахунок малих партій; більш повне використання трудових ресурсів, не задіяних у колективному виробництві; виховання господарського відношення до землі та ін. Це ще раз підтверджує, що такі дрібнотоварні виробники сільськогосподарської продукції заслуговують належної уваги і на рівні з іншими суб'єктами агробізнесу можуть сприяти стабільному розвитку аграрного сектору, становлячись прямими учасниками інтеграційних процесів.

На сьогоднішній день більшість особистих селянських господарств не має зв'язків з фермерськими, колективним виробництвом та переробними підприємствами. Таким чином, коливання цін є для них головним ризиком. При загальному збільшенні об'єму виробництва реалізується дуже мала кількість продукції. Причиною цього, крім внутрішньогосподарського споживання, стає погіршення умов реалізації через низькі закупівельні ціни.

Формування кооперативних та інтеграційних структур потребує допомоги особистих селянських господарств, які реалізують переваги колективної праці в умовах приватної власності. З іншого боку, взаємодія з колективним виробництвом гарантує особистим селянським господарствам інвестиції в розвиток сільського господарства, регулярний збут виробленої продукції, наявність вільних фінансових коштів та стабільність доходів, що допоможе їм зберігати незалежність та фінансову безпеку. Отже, завдяки покращенню взаємозв'язків особистих селянських господарств з великими сільськогосподарськими і переробними підприємствами підвищиться рівень товарності, а також доходи задіяного в цих процесах населення.

Найбільш доцільним є інтегрування особистих селянських господарств певної місцевості у велике аграрне підприємство через систему споживчих кооперативів. Велике колективне підприємство, яке виділяє ресурси, створює необхідні умови для особистих селянських господарств, використовуючи додатково їх товарну продукцію в своєму комерційному обороті.

Особисті селянські господарства можуть співпрацювати з підприємством через поставальницько-збутові кооперативи з поставками чи реалізацією виробленої продукції. При цьому кошти їм необхідно знаходити і придбавати необхідні для виробництва ресурси цілком самостійно. Існує також і інший варіант, коли особисті селянські господарства отримують від підприємства-інвестора всі необхідні ресурси, аванс за послуги по виробництві сільськогоспо-

дарської продукції та поставляють готову продукцію у заданих об'ємах і обумовлені терміни.

Наприклад, на сьогоднішній день в Миколаївській області лише одиниці серед фермерських господарств займаються виробництвом продукції тваринництва, тому вони не є орієнтиром у цьому напрямі. Навпаки, в більшості селянських родин (особистих господарств) молочне тваринництво поки залишається одним із основних джерел існування. Справедливо зазначити, що поголів'я корів в особистих господарствах населення продовжує зменшуватися, а сировина в більшості має нижчу якість. Сире молоко, що має перероблятися, не завжди відповідає вимогам державного стандарту – ДСТУ 3662-97.

Виправити ситуацію, що склалася, можливо за рахунок створення молочарських кооперативів. Господарства населення можуть стати безпосередніми учасниками процесів в молочному напрямку тваринництва. Як відомо, у цій галузі тенденція до зниження виробництва присутня ще з 2002 р. За цей період виробництво молока в Україні знизилося на 6,1 млн. т.

Розуміючи, що саме особисті селянські господарства населення є основними виробниками молока, деякі великі компанії («Данон», холдинг «Мілкіленд») вже взяли на сприяння їх об'єднанню в кооперативи зі збору і охолодженню молока, створенню сімейних ферм з кількістю корів більше п'яти голів [5]. Дані кооперативи створюються як об'єднання господарств населення, сформовані при підтримці великих компаній-інвесторів, а також обласних державних адміністрацій і спрямовані не тільки на підвищення продуктивності корів, а й на поліпшення в декілька разів якості молока від особистих селянських господарств.

Ефективним виявилось також з'єднання принципів роботи компанії «Данон» і Міжнародної благодійної організації «Хейфер Інтернешнл» (в Україні – «Добробут громад»). У рамках проекту «Розвиток молочних кооперативів в Україні» вже об'єднано 2359 індивідуальних хазяїв. При цьому загальний об'єм інвестицій склав 31,1 млн. грн. [7]. Завдяки тісному співробітництву великої компанії, благодійної організації та влади селяни мають можливість вести свій бізнес і брати участь в економічних процесах, об'єднуючись в кооперативи [5].

В селах, які віддалені від переробних підприємств (м'ясокомбінатів та молокозаводів), на принципах кооперації та інтеграції з колективним виробництвом доцільно створювати сепараторні відділення, цехи невеликої потужності з переробки м'яса, молока і інших продуктів сільського господарства. Так в особистих селянських господарствах з'явиться можливість поліпшити якість заготівлі та зберігання продукції, отримувати краще обладнання та вести контроль за якістю продукції, змінити системи заготівлі, використання кормів, випасати худобу на культурних пасовищах. Крім



того, вони матимуть можливість отримувати кваліфіковані рекомендації та прогнози, брати участь у корисних семінарах за участі фахівців.

**Висновки.** Особисті селянські господарства потрібно розглядати як важливу категорію виробників сільськогосподарської продукції, яка здатна розв'язати проблему забезпечення переробних підприємств сировиною, стабілізувати продовольчий ринок, протидіяти закиданню орних земель і раціонально використовувати пасовища. Можливим це вбачається лише за умови тісної співпраці з фермерськими господарствами, колективним виробництвом та переробними підприємствами на засадах кооперації та інтеграції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромисловий комплекс Миколаївщини // Миколаївська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mykolayiv-oda.gov.ua/ua/oda/pidrozydyly/apk/pids/>.
2. Закон України «Про особисте селянське господарство». Відомості ВРУ. – 2003. – № 29. – С. 232.
3. Месель-Веселяк В.Я. Організаційно-економічні умови розвитку аграрного виробництва в Україні / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 5.
4. Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / О.М. Онищенко. – К. : Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 100 с.
5. Сільський бізнес: від молока до ягід // Громадський простір [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.civicua.org/news/view.html?q=1752133>.
6. Скворцова Н.А. Развитие интеграционных процессов в звеньях региональной хозяйственной системы / Н.А. Скворцова, Е.В. Потапова // Регионология. – 2010. – № 3. – С. 93–97.
7. Соціальна відповідальність як засіб підвищення добробуту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slavuta.org.ua>.
8. Юрчишин В.В. До проблеми невідповідності суспільної долі сучасного вітчизняного селянства віковичним надбанням історично-селянського роду України / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 110–123.

УДК 627.21:311

Коваль В.В.

*доктор економічних наук, професор  
Одеського інституту фінансів*

Котлубай В.О.

*кандидат економічних наук, доцент  
Національного університету «Одеська юридична академія»*

## ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

### АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз і досліджено сучасний стан конкурентоспроможності морегосподарського комплексу, а також обґрунтовано напрями створення інституційного забезпечення стратегічного управління розвитком інфраструктури ринку транспортних послуг. Обґрунтовано інвестиційні проекти та рекомендації зі створення інститутів стратегічного управління соціально-економічним розвитком на основі державно-приватного партнерства з метою зростання конкурентоспроможності транспортних послуг.

Ключові слова: інституціональне забезпечення, інфраструктура, конкурентоспроможність стратегічне управління, ринок транспортних послуг.

### АННОТАЦИЯ

Проведен анализ и исследовано современное состояние конкурентоспособности морехозяйственного комплекса, а также обоснованы направления создания институционального обеспечения стратегического управления развитием инфраструктуры рынка транспортных услуг. Обосновано инвестиционные проекты и рекомендации по созданию институтов стратегического управления социально-экономическим развитием на основе государственно-частного партнерства с целью роста конкурентоспособности транспортных услуг.

Ключевые слова: институциональное обеспечение, инфраструктура, конкурентоспособность стратегическое управление, рынок транспортных услуг.

### ANNOTATION

The analysis and examined the current state of competitiveness of the maritime complex, as well as the directions of institutional development to ensure the strategic management of the infrastructure of the transport services. Sound investment projects and recommendations for the establishment of institutes of strategic management of socio-economic development through public-private partnerships in order to increase the competitiveness of transport services.

**Keywords:** institutional support, infrastructure, competitiveness of strategic management, transport services market.

**Постановка проблеми.** Темп економічного зростання держави нерозривно пов'язаний з функціонуванням і розвитком ринкових відносин на різних ринках товарів і послуг, в том числі і на ринку транспортних послуг, а також його інфраструктури. За останні роки темпи економічного зростання в Україні були дуже низькими із зростанням у період 2003-2013 років зовнішнього боргу, що характеризується зменшенням ВВП на душу населення, який у 2013 році становив 3,9 тис. дол. в поточних цінах за номіналом і після девальвації на початку 2014 р. скоротився майже в 1,5 рази.

Тому у країнах з розвиненою економікою особлива увага приділяється створенню інфраструктури ринкових структур та викорис-

тання ринкових механізмів й інструментів, що сприяє формуванню оптимальної структури економіки, виробленні та реалізації гнучкої стратегії управління розвитком інфраструктури ринку транспортних послуг. Оскільки від рівня розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг, як одного з найважливіших ознак технологічного прогресу народного господарства, залежить якість його інтеграції в європейську і світову економіку, що виступає необхідною умовою формування економічного середовища, яка сприяла створенню умов конкуренції для товаровиробників. З іншого боку, це потребує інституційного забезпечення розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг, що вимагає збалансованості та координованості дій різних суб'єктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Економічні засади дослідження функціонування і розвитку ринку транспортних послуг в сучасній економіці знайшли відображення в зарубіжній і вітчизняній літературі. Аналіз організаційно-економічних форм ринку транспортних послуг та інституційних умов його розвитку є предметом дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, що розкриваються в працях С. Д. Бушуєва, В.О. Дергачова, О.М. Котлубай, В.Н. Лівшиця, К.Назаренко, М.Я. Постана, Т.А. Пугеля, В.А. Разикова, С. Співаковського, М. А. Широков та ін. Разом з тим, на сьогодні не проведено системного дослідження інституційного забезпечення розвитку інфраструктури ринку транспортних послуг та його впливу на стан конкурентоспроможності морегосподарського комплексу.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є аналіз стану конкурентоспроможності морегосподарського комплексу, а також обґрунтування напрямів створення інституціонального забезпечення стратегічного управління розвитком інфраструктури ринку транспортних послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Однією з основних умов для подальшої макроекономічної стабілізації виступають подальші напрями формування науково-методологічної бази удосконалення ринку транспортних послуг, що можуть бути пов'язані з дослідженнями багатьох проблем, які притаманні на сьогоднішній день сучасному економічному становищу України: заборгованість держави, окремих галузей і під-

приємств країнам близького і далекого зарубіжжя; відставання сектора економіки, який виробляє товари, від сектора економіки, який їх використовує; паливно-енергетична залежність від інших країн тощо.

На сучасному етапі економічного розвитку забезпечення конкурентоспроможності країни є найважливішою проблемою, що характеризує не тільки положення країни на світовому ринку, але і визначає значною мірою її національну безпеку.

Конкурентоспроможність національної економіки можливо досягти у випадку гармонізації її структурних параметрів у розвитку галузевих структур і європейського співтовариства, де пріоритетними галузями економіки, а також напрямків діяльності в рамках цих галузей виступає і транспортна інфраструктура (будівництво, реконструкція і технічне переоснащення у сфері транспортної інфраструктури).

Стабільність національної економіки України залежить від експортного потенціалу країни, тому питання його онтогенезу повинно стати ключовим аспектом у подальшому розвитку країни, а особливо як дієздатної морської держави, але і транспортної та виробничої інфраструктури в цілому. Особлива роль портів в економіці країни визначається ще й тим, що вони входять у мережу міжнародних транспортних коридорів, як великі транспортні вузли, що забезпечують міжнародні транзитні перевезення [3]. Саме тому в даний час портова індустрія України зберігає свої позиції, як один з секторів економіки, що найбільш активно розвивається, але з низькою динаміку обсягів вантажних перевезень (рис. 1).

Організаційно-технічні зусилля морських портів повинні бути спрямовані на задоволення потреб економіки України для утримання пози-

цій на світовому ринку транспортних послуг і забезпечення економічних інтересів держави. В даний час економіку України і сусідніх східноєвропейських і придунайських країн визначають пріоритети в транспортно-економічних зв'язках, напрямках, обсягах і структурі зовнішньоторговельного обміну, у якому морський транспорт відіграє провідну роль. У цих умовах транспортна галузь і морські порти України можуть втратити завантаження транзитними вантажопотоками, якщо випереджальними діями щодо цілеспрямованого розвитку, координації роботи видів транспорту та удосконалення законодавства не буде своєчасно забезпечено конкурентоспроможність всієї транспортної галузі України [4].

У цих умовах стає неминучою необхідність відповідних змін, у числі яких – проблеми форм власності, організації і управління портовими комплексами, прав і обов'язків портової влади, взаємовідносин з державним і приватним секторами, іншими видами транспорту, господарськими організаціями і клієнтурою, які все ще не вирішені Законом України «Про морські порти України» [2, 3].

Сучасні тенденції світової і національної економіки характеризуються постійним розширенням господарських зв'язків та міжнародної економічної кооперації [6] та пов'язаними із цим проблемами функціонування і розвитку морських торговельних портів України: низька транспарентність регуляторної діяльності у митному законодавстві, низький рівень оновлення основних фондів портів, низькі темпи зміни та удосконалення тарифної політики на транспортні та перевантажувальні операції в портах, втрати вантажопотоків та інші [1].

Тому постає потреба в постійному підтриманні основного капіталу морських торговельних портів із розвитком міжнародних транспортних коридорів за умови формування воднотранспортної системи із включення в них річкової складової.

Вищенаведені пропозиції щодо розвитку магістральних напрямків перевезень дозволять збільшити транзитні вантажопотоки, які проходять через територію України і відповідно збільшать додаткові надходження до її бюджету.

Зростання світової торгівлі товарів дозволяє експертам робити прогнози щодо зростання загального вантажопотоку через порти України в розмірі до 200 млн. тонн до 2025-2027 років. Імовірно це той вантажопотік, який

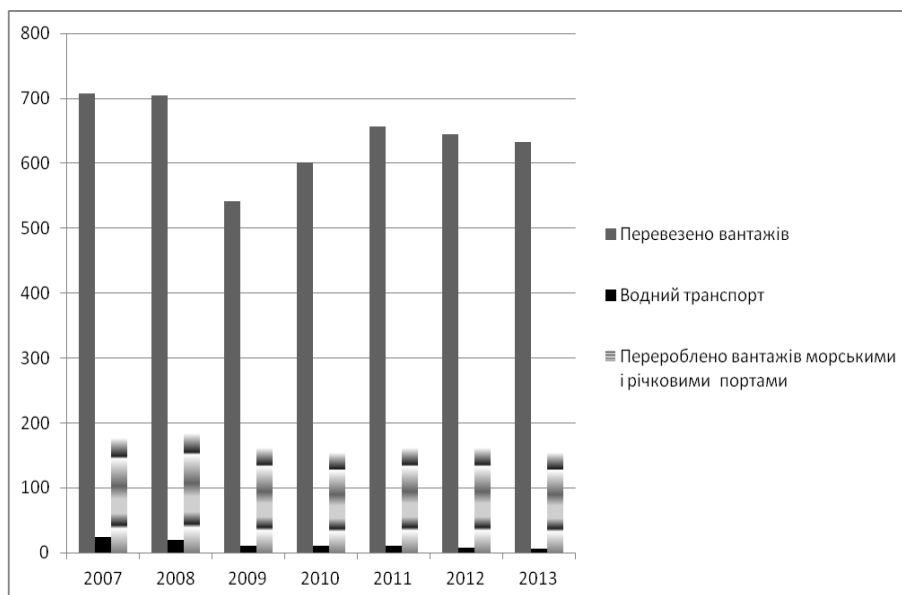


Рис. 1. Динаміка обсягів перевезень та переробки вантажів морськими і річковими портами в Україні, млн. т.

Побудовано авторами на основі [8]

може з'явитися за рахунок, в основному, зерна і ЗРС. Портові потужності або будуть готові технологічно і з точки зору інфраструктури до прийому цих вантажів, або вантажопотоки перерозподіляться на інші порти країн конкурентів, в наслідок чого Україна втратить частину потенційного доходу.

Протягом тривалого часу перед різними галузями в тому числі і перед морською галуззю стояла проблема відсутності законодавчої бази щодо реалізації інвестиційних проєктів, які передбачають приватне інвестування в розвиток державного сектора економіки. У 2010 р. в Україні був прийнятий Закон про державно-приватне партнерство, покликаний врегулювати відносини в рамках співпраці між приватними суб'єктами та державою. Оскільки через складну процедуру укладення договору та необхідності перебування виключно в державній власності об'єкти, побудованих за рахунок приватних інвесторів продукують зменшення стимулів з боку потенційних інвесторів у реалізації інвестиційних проєктів в портовому секторі.

З юридичної точки зору факт укладення договору з Міністерством інфраструктури України створює можливість прямої відповідальності органу управління (а відповідно, держави) за порушення зобов'язань, передбачених таким договором. З економічної точки зору для цього немає підстав так як відносини фактично виникають між інвесторами та державними підприємствами-портами.

Тому необхідно передбачити спрощення процедури укладення договору в рамках державно-приватного партнерства, а також зміни форми власності на об'єкти, побудовані в рамках державно-приватного партнерства за рахунок інвесторів. Процес розвитку інфраструктури морегосподарського комплексу актуалізує питання залучення приватного національного та іноземного капіталу через низьку спроможність держава у ефективному її вирішенні [2].

Для вирішення зазначеного завдання в напрямку розвитку інвестиційного клімату для транспортних підприємств потрібно адаптивна зміна нормативно-правової бази через незначні обсяги іноземного інвестування в сферу національно морського бізнесу [3, 7]. Планомірний та ефективний розвиток морегосподарського комплексу неможливий без створення чіткого, послідовного плану дій з боку держави, відповідних міністерств, галузевих інститутів, підприємств. Для цього необхідна розробка відповідної комплексної Програми розвитку морегосподарського комплексу України [5].

Програма розвитку морегосподарського комплексу – це довгостроковий план конкретних дій та заходів з метою поліпшення його конкурентних позицій шляхом збільшення потенціалу за рахунок оновлення інфраструктури, поліпшений адаптації до мінливого середовищі і внутрішній структурі тощо. Для того щоб програма розвитку морегосподарського комплексу

стала дієздатним складовим елементом конкурентної політики, необхідно охоплення одночасно економічної і соціальної сфери із відповідністю умовам ринкової ситуації програмний дій з реальними потенційними можливостями морегосподарського комплексу [2].

В рамках розробки програми розвитку морегосподарського комплексу в цілому особливу увагу слід приділити портовій складовій. На сьогоднішній день в Україні не існує єдиної Програми комплексного розвитку морських торговельних портів України, яка б враховувала світові тенденції розвитку морських перевезень. Першими кроками по створенню такої Програми можна вважати «Програму стабілізації розвитку морського і річкового транспорту України до 2005 року» і «Програму удосконалення управління та розвитку морського портового господарства України». Істотним кроком стало розробка і схвалення Кабінетом Міністрів України «Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року» [5].

Стратегія розроблена відповідно до Закону "Про морські порти України" на підставі та з урахуванням аналітичних та експертних рекомендацій про сучасний стан і перспективи розвитку морських портів України, які були напрацьовані органами державної влади за участю провідних світових експертів, зокрема, міжнародної компанії Roland Berger Strategy Consultants, галузевих асоціацій та ін.

Основними цілями і напрямками розвитку морських портів, відповідно до стратегії є [5]: забезпечення комплексного розвитку та підвищення конкурентоспроможності портової галузі; забезпечення належного утримання, ефективного управління та використання стратегічних об'єктів портової інфраструктури; залучення на довгостроковий період приватних інвестицій для розвитку об'єктів портової інфраструктури; створення умов для здійснення господарської діяльності в морському порту, рівного доступу до послуг, які надаються в морському порту; забезпечення безпеки мореплавання, життя і здоров'я людей та господарської діяльності, що здійснюється в морському порту, безпечної експлуатації об'єктів портової інфраструктури; забезпечення екологічної безпеки відповідно до міжнародних стандартів.

Запропонований проєктний підхід передбачає визначення спеціалізації порту при формуванні стратегії розвитку морегосподарського комплексу для підвищення якості обґрунтування інвестиційних проєктів в межах державно-приватного партнерства дозволить забезпечити зростання конкурентоспроможності ринку транспортних послуг [3].

Таким чином для забезпечення зростання конкурентоспроможності ринку транспортних послуг необхідно привести у відповідність інституціональне забезпечення національного морегосподарського комплексу до вимог Міжнародної морської організації, в т.ч. і норма-



тивно-правову базу торговельного мореплавства України. Крім того потребує завершення роботи з реорганізації структури управління галузі з урахуванням необхідності забезпечення функціонального принципу розподілу повноважень, компетенції та відповідальності. Проведений аналіз існуючої матеріально-технічної бази морегосподарського комплексу засвідчив необхідність розвитку в напрямку створення високотехнологічних, екологічно безпечних, економічно ефективних і конкурентоспроможних транспортних послуг з точки зору відповідності міжнародних вимог з обслуговування існуючих вантажопотоків і можливості залучення нових стійких вантажопотоків.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бушуєв С. Д. Інноваційні механізми управління програмами розвитку морських торговельних кластерів / С. Д. Бушуєв, Б. Ю. Козирь // *Управління розвитком складних систем*. – 2011. – № 7 – С. 5-8.
2. Кібік О. М. Стратегія розвитку соціально-економічних систем підприємств транспортного комплексу України / О. М. Кібік, М. А. Широков // *Актуальні проблеми держави і права*. – 2012. – Вип. 68. – С. 211-216.
3. Котлубай О.М. Сучасні економічні відносини морегосподарського комплексу світу: монографія / Котлубай Олександр Михайлович ; Нац. акад. наук України, Ін-т проблем ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2013. – 205 с.
4. Портер М.Э. Конкуренция : пер. с англ. / М.Э. Портер. – М. : Вильямс, 2001. – 495 с.
5. Про затвердження Стратегії розвитку морських портів України на період до 2038 року: Розпорядження КМУ від 11.07.2013 року № 548-р // *Урядовий кур'єр* – 2013 – № 151.
6. Про Комплексну програму утвердження України як транзитної держави у 2002-2010 роках: Закон України // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*, 2002, N 24, ст.166
7. Широков М.А. Формування інформаційної бази управління витратами портів підприємств України / М.А. Широков // *Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми управління та обліку на водному транспорті в умовах транзитивної економіки»*. – К. : КДАВТ, 2012. – С. 58-63.
8. Переробка вантажів у морських (річкових) портах (причалах) України у 2012 році. Статистичний бюлетень., К., 2013. – 87 с.

УДК 640.432:35.073.6

Кравченко О.М.  
аспірант

Одеського національного політехнічного університету

**УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ  
РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ****IMPROVEMENT OF TAX SYSTEM OF UKRAINIAN  
RESTAURANT INDUSTRY****АНОТАЦІЯ**

У статті проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід щодо оподаткування діяльності підприємств ресторанного господарства. Обґрунтовано доцільність зміни існуючої системи оподаткування ресторанного господарства в Україні з метою підвищення ефективності виконання фіскальної функції державою. Розроблено рекомендації щодо зміни бази та ставки оподаткування ресторанного господарства.

**Ключові слова:** ресторанне господарство, фіскальна функція держави, оподаткування, база оподаткування, ставка оподаткування

**АННОТАЦИЯ**

В статье проанализирован зарубежный и отечественный опыт налогообложения деятельности предприятий ресторанного хозяйства. Обоснована целесообразность изменения существующей системы налогообложения ресторанного хозяйства Украины с целью повышения эффективности выполнения фискальной функции государством. Разработаны рекомендации по изменению базы и ставки налогообложения ресторанного хозяйства.

**Ключевые слова:** ресторанное хозяйство, фискальная функция государства, налогообложение, база налогообложения, ставка налогообложения.

**ANNOTATION**

Foreign and domestic experience of restaurant industry taxation was analyzed in this article. To achieve the purpose of improving effectiveness of state fiscal functions, the expediency of changing current system of Ukrainian restaurants taxation was proved. Recommendations regarding change of tax bases and rate were elaborated.

**Keywords:** restaurants industry, state fiscal function, taxation, tax basis, tax rate.

**Постановка проблеми.** Фіскальна функція є механізмом непрямого державного регулювання ресторанного господарства (далі – РГ). Вона дозволяє формувати джерела поповнення державного бюджету та опосередковано впливає на діяльність суб'єктів господарювання. Щоб знизити податкове навантаження, суб'єкти господарювання РГ постійно перебувають в пошуках тіньових схем зниження обсягів товарообігу та величини прибутку. У результаті таких дій держава отримує податкові надходження в меншому обсязі, отже постає питання розробки більш дієвих механізмів оподаткування РГ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями оподаткування як функції державного регулювання економіки займаються такі автори, як Н.М. Коркуна, Н.В. Грипинська, Г.Г. Цеглик, А.Л. Цяцюк [1; 2], вивченням тенденцій та особливостей розвитку РГ в Україні займаються такі вчені, як О.В. Яшина, Т.В. Шталь, О.В. Кот, А.С. Дядін [3; 4]. Однак,

питанням оподаткування РГ не приділено належної уваги, оподаткування діяльності РГ здійснюється на загальних засадах, що не враховує специфіки цього виду економічної діяльності. Тому постає потреба дослідження специфіки оподаткування саме РГ та розробки рекомендацій щодо її вдосконалення.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та виявлення недоліків вітчизняної системи оподаткування РГ, що існує в Україні; вивчення міжнародного досвіду оподаткування РГ, та розробка комплексу рекомендацій щодо вдосконалення вітчизняної системи оподаткування РГ.

**Виклад основного матеріалу.** У системі державного регулювання ринкової економіки особливе місце належить податкам. Під податком розуміють обов'язковий платіж, що стягується з організацій і фізичних осіб з метою фінансового забезпечення діяльності держави і муніципальних утворень для виконання ними своїх функцій. Соціально-економічний зміст податків розкривається в їхніх функціях, основні з яких: фіскальна, перерозподільна, контрольна та регулююча (стимулююча). Як економічна форма та важливий регулятор взаємовідносин між підприємницькими структурами, громадянами, з одного боку, та державою – з іншого, податкова система в ринкових умовах стає, по суті, єдиним гнучким засобом державного впливу на підприємницьку діяльність і контролю за формуванням і розподілом фінансових результатів суб'єктів господарювання [1, с. 145].

Підприємства РГ, згідно із Податковим Кодексом України, можуть сплачувати податки як за загальною, так і за альтернативною – спрощеною системою оподаткування, обліку і звітності. Спрощена система оподаткування є високо привабливою у РГ, бо звільняє платників єдиного податку від податку на прибуток підприємства, податку на доходи фізичних осіб у частині доходів, отриманих за наслідками здійснення господарської діяльності фізичної особи, податку на додану вартість (за винятком осіб, що вибрали ставку єдиного податку 3 або 7%), земельного податку, збору на провадження деяких видів підприємницької діяльності, збору на розвиток виногра-

дарства, садівництва і хмелярства [2, с. 59]. Цей факт сприяє синтетичному подрібненню суб'єктів РГ в Україні, приховуванню реальних доходів і прибутків підприємств, тінзації діяльності з метою отримання найбільш високих податкових преференцій.

Фізичні особи підприємці (далі – ФОП), що є суб'єктами РГ підпадають під другу групу платників єдиного податку. Це – суб'єкти підприємницької діяльності, що використовують не більше 10 найманих працівників, з річним оборотом підприємства – не більше за 1,5 млн грн. Максимальна ставка оподаткування для другої групи платників єдиного податку становить 243,6 грн на місяць [5]. Це дуже вигідно для підприємців, що займаються РГ, та водночас не завжди справедливо, адже таку ставку має сплатити і закусочна на 2-3 столи, і більш великий заклад, не залежно від обсягів реалізації, типу, класу, та місця розташування закладу. Наведемо простий розрахунок. О.В. Яшина, Т.В. Шталь, [3; 4] стверджують, що ресторанний бізнес в Україні, незважаючи на економічну кризу, залишається привабливим як довгострокова інвестиція з вірогідною прибутковістю в 15-20%, або незалежно від збитковості, як іміджевий інструмент його власника. Тоді, якщо річний оборот закладу складає 1,5 млн грн, а середній чистий прибуток з обігу складає 15 %, то база оподаткування складатиме 225 тис. грн на рік. Податок на прибуток становить 18%, отже за у мов знаходження закладу на загальній системі оподаткування, було б сплачено 40,5 тис. грн податку на рік, або в середньому 3375 грн на місяць, що майже у 14 разів більше за діючу ставку єдиного податку. Для того, щоб величина податку на прибуток не перевищувала величини отриманих надходжень до бюджету у вигляді єдиного податку, обіг ПРГ повинен бути нижчим за 109 тис. грн на рік, або близько 298 грн на день. Ймовірно це буде зовсім малий ЗРГ, наприклад, точка з продажу кави, хот-догів, шаурми, тощо. Виходить, що існуюча система оподаткування урівнює ЗРГ з максимально допустимим оборотом у 1,5 млн грн на рік та заклади з мінімальним оборотом до 100–200 тис. грн на рік. Але треба враховувати, що це стосується заданого рівня прибутковості ЗРГ у 15%, тоді як реальна прибутковість може відрізнятись як у більшу, так і у меншу сторони, або ЗРГ може бути збитковим. Крім того, власники ЗРГ з обігом, що перевищує 1,5 млн грн на рік, користуються можливістю зареєструвати кілька окремих ФОП, що будуть фактично обслуговувати один заклад. Можуть виділятися як окремі ФОП-и кулінарія, та реалізація напоїв, або основна кулінарія та кондитерська. Таким чином, підприємець збільшує можливий річний оборот свого закладу, та суму сплачуваного єдиного податку в два рази, уникаючи переходу на загальну систему оподаткування. Процедуру контролю за реальними обсягами оборотів ЗРГ на єдиному податку ускладнено,

оскільки встановлення та використання касових апаратів для них стане обов'язковим лише в січні 2016 р. [5].

Отже, існуюча система дає нескінченний простір для маніпуляцій з обсягами реалізованої продукції в закладах РГ, починаючи з подрібнення цього обсягу шляхів зниження оподаткованого прибутку для підприємств – платників податку на прибуток. Це підтверджується статистичними даними, що наведено у таблицях 1, 2 і 3.

Як видно із таблиці 1, серед суб'єктів господарювання, що надають послуги з тимчасового розміщення і організації харчування, кількість ФОП, що є платниками єдиного податку, переважає та коливається у межах 80%. Кількість суб'єктів господарювання в РГ постійно знижується, та на 1 січня 2014 р. склала 20,6 тис. од. Частка суб'єктів РГ в структурі суб'єктів господарювання, що надають послуги з тимчасового розміщення й організації харчування коливається в межах 39-53%, та на 1 січня 2014 р. склала 39,46%. Величина середнього обороту на один заклад РГ (табл. 2), далі ЗРГ, постійно зростає, але на 1 січня 2014 р., не перевищує максимально допустимий обсяг обороту для ФОП в 1,5 млн грн. Велика частка ФОП, та маленький обсяг обороту, що показують підприємства РГ підтверджує наявність штучного подрібнення суб'єктів РГ в Україні з метою скорочення податкового навантаження. Середньодобовий оборот на одне посадкове місце в ЗРГ постійно зростає, та на 1 січня 2014 р. склав 45,79 грн. Однак, враховуючи, що зазвичай одне місце в ЗРГ обертається за день більше одного разу, а також, що це є середнім значенням по РГ, і включає в себе ЗРГ всіх типів і видів, серед яких присутні досить дорогі, з середнім чеком на людину 300, і більше грн, вважаємо ці дані штучно заниженими.

Таблиця 1

**Кількість та структура суб'єктів господарювання, що надають послуги з тимчасового розміщення й організації харчування [6, с. 272, 282]**

Рік	Усього, тис. од.	У тому числі, %		У тому числі, суб'єктів РГ	
		Підприємств	ФОП	тис. од.	%
2010	50,0	19,5	80,5	23,4	46,80
2011	42,8	23,1	76,9	22,9	53,50
2012	44,1	21,5	78,5	21,6	48,98
2013	52,2	19,5	80,5	20,6	39,46

Розрахунок прибутковості РГ за даними Статистичної служби України ускладнено несумісністю даних. Так, представлено дані щодо обігу РГ [6, с. 253], але немає виділених даних щодо фінансових результатів РГ, вони надаються у складі фінансових результатів такого виду економічної діяльності, як «Тимчасове розмі-

Таблиця 2

**Оборот РГ у розрахунку на один ЗРГ та  
на одне посадкове місце в ЗРГ [6, с. 253, 272, 273; 7, с. 293, 294 ]**

Рік	Товарооборот РГ, млрд грн	Кількість ЗРГ, тис.	Середній річний оборот на один заклад, тис. грн	Кількість посадкових місць у ЗРГ, тис.	Середній оборот на 1 місце ЗРГ, грн / добу
2009	15,4	24,0	641,67	1 620	26,04
2010	17,9	23,4	764,96	1 595	30,75
2011	21,2	22,9	925,76	1 571	36,97
2012	23,5	21,6	1 087,96	1 521	42,33
2013	24,6	20,6	1 194,17	1 472	45,79

Таблиця 3

**Розрахунок рентабельності суб'єктів РГ, що мають позитивний фінансовий результат  
(розраховано автором за [6, с. 253; 8, с. 355])**

Рік	Товарообіг РГ, млрд грн	Суб'єкти господарювання, що надають послуги з тимчасового розміщення і організації харчування						Розрахункова рентабельність обігу суб'єктів РГ, що отримали прибуток, %
		Кількість			Фінансовий результат підприємств, що одержали прибуток			
		Усього, тис. од.	У т. ч., РГ		Частка таких підпри- ємств, %	млн грн	У т.ч., розра- хунковий для РГ, млн грн	
			тис. од.	%				
2010	17,9	50	23,4	46,8	57,3	619,8	290,07	2,83
2011	21,2	42,8	22,9	53,5	60,3	806,1	431,26	3,37
2012	23,5	44,1	21,6	48,98	58,9	858,7	420,59	3,04
2013	24,6	52,2	20,6	39,46	59,5	788,3	311,06	2,13

щення і організація харчування» [8, с. 355], та ніяк не виокремлені. Проте, беручи до уваги дані таблиці 1 щодо кількості суб'єктів господарювання зайнятих тимчасовим розміщенням і організацією харчування, та дані щодо кількості суб'єктів господарювання зайнятих в РГ, було розраховано ймовірну прибутковість РГ (табл. 3). Як бачимо, розрахункова прибутковість суб'єктів РГ, що одержують прибуток, знаходиться на рівні 2-3%. Це набагато менше за прибутковість в 15-25%, що вважається нормальною для даного виду діяльності. Такі низькі показники можуть бути наслідком заниження даних з метою ухилення від оподаткування і ставлять під сумнів інформативність даних, що відображено у статистичних збірниках України.

Отже, існуюча податково-облікова система України з використанням єдиного податку призводить до того, що:

- зменшуються надходження у бюджет;
- викривлюються статистичні дані, що унеможлиблює їх достовірний аналіз;
- підприємці витрачають свій потенціал на пошук шляхів скорочення величини податків та бази оподаткування, замість того, щоб шукати шляхи підвищення прибутковості закладів.

Постають питання, як зробити діяльність підприємств РГ більш прозорою та водночас збільшити їх ефективність для бюджету країни, як спонукати підприємців не боятися бути успішними, показувати свою успішність, пишатися своєю успішністю та як зробити їх більш відкритими. На наш погляд, вирішити означені проблеми можливо за допомогою зміни

бази оподаткування з урахуванням специфіки діяльності підприємств РГ. Наприклад, більш ефективним, на нашу думку, є оподаткування посадкового місця на підприємствах РГ. На відміну від обсягів обігу, дані щодо кількості посадкових місць у закладі досить легко контролювати. Такі перевірки не потребують ретельного вивчення документів підприємства, аналізу надходжень та витрат. При використанні даної системи оподаткування підприємств РГ зникає потреба приховувати реальні обсяги продажів продукції, шукати шляхи завищення витрат з метою зниження бази оподаткування для уплати податку на прибуток, заниження обсягів річного товарообігу з метою залишитися на єдиному податку. Також упровадження податку на посадкове місце дозволить корегувати суму оподаткування закладу залежно від його розміру. Звісно, така система оподаткування може збільшити податкове навантаження на підприємства РГ, але її прозорість надасть більше можливостей для планування діяльності підприємств РГ.

Система оподаткування посадкового місця в закладах РГ вже існує у Болгарії. Так званім «Остаточним річним (патентним) податком» обкладаються фірми, що мають річний оборот за останні 12 місяців менший 75 000 лв. (або 982 422 грн). Цей податок поширюється на ресторани \* – \*\*\*, з кількістю посадкових місць не більше 100. Податок на посадкове місце в Болгарії не розповсюджується на ресторани, що сплачують податок на прибуток [9]. Така система оподаткування схожа за принципом побудови на єдиний податок в Україні. В обох



системах присутнє обмеження на обсяг річного обігу, та фіксована ставка оподаткування, що не залежить від обсягів отриманого прибутку за звітний період. Різниця полягає в тому, що у Болгарській системі оподаткування «Остаточний річний (патентний)» податок стягується не з підприємства, як одиниці, а з підприємства в залежності від кількості посадкових місць. Ставка оподаткування в Болгарії є різною для різних типів і класів підприємств у різних містах Болгарії. Така система дозволяє зробити оподаткування більш диференційованим, та спонукає підприємців заробляти більше, щоб мати можливість сплатити необхідні суми податку, і водночас отримати прибуток. Ставки оподаткування у м. Варна наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

**Ставки «Остаточного (патентного) річного податку» для підприємств РГ у м. Варна, Болгарія [9]**

Тип та клас закладу	Ставка, лв. / міс	Еквівалент у грн
Ресторан * – **	35	459
Ресторан ***	60	786
Питні заклади * – **	20	262
Питні заклади ***	35	459
Бари денні **	50	655
Бари денні ***	84	1100
Бари нічні **	63	825
Бари нічні ***	98	1284

У Росії існує система оподаткування підприємств ресторанного господарства, подібна болгарській, але за базу оподаткування береться площа закладу. Законом Російської Федерації № 148-ФЗ «Про єдиний податок на вмінений дохід для окремих видів діяльності» [10], передбачено оподаткування «Єдиним податком на вмінений дохід» вміненого доходу, розрахованого з урахуванням площі, що займають підприємства громадського харчування. Для розрахунку ставки оподаткування використовують наступні терміни:

– вмінений дохід – це різниця між потенційно можливим валовим доходом платника єдиного податку і потенційно необхідними витратами, розрахованими з урахуванням

сукупності факторів, що безпосередньо впливають на отримання такого доходу. Вмінений дохід визначається на засадах даних, отриманих шляхом статистичних досліджень у ході перевірок податкових та інших державних органів, а також оцінки незалежних організацій;

– базова дохідність – умовна дохідність у вартісному виразі на ту чи іншу одиницю фізичного показника (одиниця площі, чисельність працюючих, одиниця виробничої потужності тощо), що характеризує певний вид діяльності у різних порівнянних умовах;

– коефіцієнти, що підвищують (понижують) базову дохідність – коефіцієнти, що показують ступінь впливу того чи іншого фактора (місце діяльності, вид діяльності) на результат підприємницької діяльності, що здійснюється на засадах свідчення про сплату єдиного податку [10].

Згідно зі ст. 346.29 Податкового Кодексу Російської Федерації, базою оподаткування для вираховування суми єдиного податку є величина вміненого доходу, що розрахована виходячи із площі підприємства громадського харчування, в разі наявності зали для обслуговування клієнтів; або виходячи із кількості працівників, включаючи індивідуального підприємця, у разі відсутності зали для обслуговування клієнтів [11]. Показники базової доходності, що використовуються для розрахунку єдиного податку для підприємств громадського харчування Російської Федерації, наведено у таблиці 5.

Вмінений дохід розраховується як добуток базової доходності за визначеним видом економічної діяльності, величини фізичного показника, що характеризує даний вид діяльності, коефіцієнта-дефлятора, що відповідає індексу зміни споживчих цін на товари (роботи послуги) та коефіцієнту, що коригує базову дохідність, враховує сукупність особливостей ведення підприємницької діяльності, в т.ч. асортимент товарів (робіт, послуг), сезонність, час роботи, величину доходів, особливості місця ведення підприємницької діяльності тощо. Ставка єдиного податку становить 15%. Податок на місяць розраховується як добуток вміненого доходу та ставки єдиного податку на вмінений дохід.

Сплата єдиного податку здійснюється за підсумками податкового періоду, що складає один квартал. Сума єдиного податку на вмінений

Таблиця 5

**Фізичні показники, що характеризують базову дохідність підприємств громадського харчування у Російській Федерації (згідно зі ст. 346.29 [11])**

Вид підприємницької діяльності	Фізичний показник	Базова дохідність на місяць, руб	Базова дохідність на місяць, у грн еквіваленті
Надання послуг громадського харчування через об'єкти організації громадського харчування, що мають зали обслуговування споживачів	Площа зали обслуговування споживачів, кв. м	1000	446
Надання послуг громадського харчування через об'єкти організації громадського харчування, що не мають зали обслуговування споживачів	Кількість працюючих, включаючи індивідуального підприємця, осіб	4500	2007

дохід обчислена за податковий період зменшується, але не більш як на 50% [10]:

- суму страхових внесків на обов'язкове пенсійне страхування, що сплачено у той же період часу;

- суму страхових внесків у вигляді фіксованих платежів, що сплачені індивідуальними підприємцями за своє страхування, та на суму сплаченої допомоги з приводу тимчасової непрацездатності. Система єдиного податку на вмінений дохід, що існує у Російській Федерації, є досить продуманою та гнучкою. Маючи зафіксовану в рублях місячну базову дохідність, ця система надає можливість урахування інфляційної складової, збільшення або зменшення бази оподаткування в залежності від умов ведення бізнесу.

У той же час така система є більш складною для підприємців, ніж система, що існує у Болгарії, та потребує достатнього інформаційного забезпечення підприємців щодо визначення величини податку.

Для України, в якій підприємці звикли більшою мірою ухилятися від сплати податків, доцільно запровадити систему оподаткування, одночасно схожу з болгарською та російською.

За наявності в підприємства РГ зали для обслуговування споживачів доцільне використовувати за базу оподаткування кількість посадкових місць у закладах РГ, як це роблять у Болгарії. Однак постає питання оподаткування підприємств, що не мають зали обслуговування та здійснюють доставку їжі за замовленням, або маючи залу обслуговування, працюють ще і на виніс їжі.

За відсутності зали обслуговування базою оподаткування рекомендуємо враховувати виробничу площу підприємства. При наявності зали обслуговування, за умови надання закладом послуг РГ також і за межами закладу, окрім оподаткування посадкового місця пропонуємо оподатковувати площу виробничих приміщень. Проте, оскільки у такому разі виробничі площі використовуються одночасно і для обслуговування зали, і для доставки продукції за межі закладу, то для їх оподаткування пропонуємо використовувати понижуючий коефіцієнт.

Таку систему оподаткування рекомендуємо впровадити для всіх підприємств, незалежно від обсягів річного обігу та кількості найманих працівників. Це буде гібридна система, коли за базу оподаткування може виступати кількість посадкових місць у закладі, виробнича площа, або одночасно кількість місць та виробнича площа. У такому разі навмисне приховування реальних обсягів обороту втрачає сенс, що через деякий час призведе до підвищення інформативності статистичних даних. У підприємців з'явиться стимул заробляти більше, використовуючи той самий обсяг потужностей, підвищувати та не приховувати ефективність виробництва та реалізації, адже ставка оподаткування залишатиметься незмінною. Таке оподаткування призведе до закриття існуючих на

папері, але реально не функціонуючих підприємств, адже за них треба буде платити податок незважаючи на те, як само вони функціонують, що також призведе до вирівнювання статистичної інформації щодо кількості реально працюючих закладів. І, нарешті, такий підхід до оподаткування підприємств РГ дозволить збільшити надходження коштів до бюджету країни.

Величина податку на посадкове місце повинна бути фіксованою у гривні та не залежати від звітних обсягів продаж. Проте величина податку залежатиме від місця розташування закладу, його типу та класу. Найбільші податки сплачуватимуть підприємства РГ у столиці, крупних містах, та курортних зонах. Пропонується стягувати податок раз на місяць в еквіваленті одного середнього обертання місця у закладі заданого типу та класу, розташованого у відповідній місцевості. Для використання такої системи виникає необхідність поділу на класи не лише ресторанів і барів, як в діючій класифікації, але й кафе. Немає потреби поділяти на класи заклади типу МАФ, тобто малі архітектурні форми. Як правило, це – невеликі заклади, що торгують фаст-фудом, з обмеженим асортиментом продукції, наприклад, шаурмою, хот-догами, або точки з продажу кофе та чаю. Розрахунок величини податку буде здійснюватися для кожного окремого закладу, відповідно здійснюваних напрямів діяльності за формулами (1-3).

Для закладів РГ, що не мають зали обслуговування, величину податку на діяльність пропонуємо розраховувати за формулою (1):

$$ПЗРГ = P \cdot CЧ \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot I, \quad (1)$$

де:  $ПЗРГ$  – величина податку на діяльність закладу РГ;

$P$  – виробнича площа закладу РГ;

$CЧ$  – середній чек на одну людину;

$K_1$  – корегувальний коефіцієнт, що залежить від місця розташування закладу (столиця, місто обласного значення, курортне місто або селище, селище тощо);

$K_2$  – коригувальний коефіцієнт, що залежить від місця розташування закладу (центр міста або селища, спальні райони, депресивні райони);

$K_3$  – корегувальний коефіцієнт, що залежить від класу закладу;

$I$  – коефіцієнт інфляції.

Для закладів, що мають зали обслуговування та надають послуги РГ тільки в межах цих залів, пропонуємо використовувати формулу (2):

$$ПЗРГ = КПМ \cdot CЧ \cdot K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot I, \quad (2)$$

де:  $КПМ$  – кількість посадкових місць в закладі.

Для закладів, що мають зали обслуговування та надають послуги як у межах цих залів, так

і за їх межами, пропонуємо використовувати формулу (3):

$$ПЗРГ = (P \cdot CЧ \cdot 0,5 + КПМ \cdot CЧ) K_1 \cdot K_2 \cdot K_3 \cdot I, \quad (3)$$

де, 0,5 – поправочний коефіцієнт на податок з виробничих площ закладу РГ, що надає послуги РГ як у залі обслуговування, так і за його межами.

Ще однією проблемою на сьогодні є кількість офіційно зайнятих на підприємствах РГ. Дуже часто наймані працівники, особливо низько кваліфіковані, такі як офіціанти, стикаються з проблемою офіційного працевлаштування. Задля усунення цієї проблеми пропонуємо взяти приклад з російської податкової системи та зменшувати суму податку, яким обкладено посадкові місця та виробничі площі на суму єдиного соціального внеску, сплаченого за всіх робітників зайнятих на підприємстві. Задля унеможливлення зловживань цією нормою пропонуємо дозволити таке зменшення не більш як на 25% від загального обсягу сплачуваного податку. Це забезпечить соціальний захист працівникам РГ у питаннях офіційного працевлаштування.

**Висновки.** Використання існуючої спрощеної системи оподаткування підприємств РГ в Україні на базі єдиного податку стимулює штучне подрібнення бізнесу, приховування реальних доходів, є причиною випадків відмови працівникам у офіційному працевлаштуванні. Адаптування в Україні міжнародного досвіду оподаткування посадкових місць і виробничої площі підприємств РГ покликане сформувати гнучку систему оподаткування для підприємств РГ залежно від розміру, типу, класу та місця розташування закладу. Зміна бази оподаткування буде сприяти детінізації РГ, збільшить надходження в бюджет, забезпечить розвиток РГ за рахунок прозорості та полегшення планування витрат РГ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коркуна Н.М. Оподаткування – основна функція державного регулювання економіки / Н.М. Коркуна, Н.В. Грипинська, Г.Г. Цеглик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 3. – С. 145-152.
2. Цяцюк А.Л. Вплив системи оподаткування на порядок ведення обліку і складання звітності підприємствами ресторанного господарства / А.Л. Цяцюк // Облік, аналіз, аудит. – 2013. – № 3. – С. 58-64.
3. Яшина О.В. Особливості розвитку ресторанного господарства в Україні [Електронний видання] / О.В. Яшина // Все о туризме. Туристическая библиотека. – Режим доступу : [tourlib.net/satti\\_ukr/yashina.htm](http://tourlib.net/satti_ukr/yashina.htm).
4. Шталь Т.В. Сучасний стан та тенденції розвитку ресторанного господарства України та Харківського регіону / Т.В. Шталь, О.В. Кот, А.С. Дядін // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Серія Економічна. Випуск 38. – С. 137-141.
5. Единый налог для предпринимателей (СПД, ФОП) в 2015 году. С 1 января 2015 вступают в силу новые изменения в Налоговый Кодекс Украины, касающиеся единого налога [Електронне видання]. – Режим доступу : <http://yrin.com/edinyj-nalog-dlya-predprinimatelej-spd-fop.html>
6. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2014. – 534 с.
7. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2012. – 559 с.
8. Статистичний збірник «Регіони України». Ч. II / Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 733 с.
9. Налоги в Болгарии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.zagran.com.ua/bg\\_nalog/](http://www.zagran.com.ua/bg_nalog/).
10. О едином налоге на вмененный доход для определенных видов деятельности : Закон Российской Федерации № 148-ФЗ от 31.07.1998 г. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://normativ.kontur.ru/document?moduleId=1&documentId=61336>.
11. Налоговый кодекс Российской Федерации, ч. II, ст. 346.29. Объект налогообложения и налоговая база [Електронне видання]. – Режим доступу : <http://ppt.ru/kodeks.phtml?kodeks=14&paper=346.29>.



УДК 338.1(477):330.341.1/4

Крикун О.О.

*кандидат економічних наук, доцент  
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

## ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО І ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЗИТИВНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ

### EVALUATION OF ECONOMIC AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINE AND WAYS TO PROMOTE POSITIVE CHANGES IN THE ECONOMY

#### АНОТАЦІЯ

У статті розкрито проблеми економічного та інноваційного розвитку України та вказано на показники Європейського інноваційного табло, які відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку. Запропоновано оціночні заходи щодо реалізації стратегії національної модернізації з позицій створення ефективної інноваційної системи.

**Ключові слова:** оцінка, індекси конкурентоспроможності, індекси інноваційного розвитку, заходи.

#### АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты проблемы экономического и инновационного развития Украины и указано на показатели Европейского инновационного табло, которые отображают разнообразные аспекты инновационного развития. Предложены оценочные мероприятия относительно реализации стратегии национальной модернизации с позиций создания эффективной инновационной системы.

**Ключевые слова:** оценка, индексы конкурентоспособности, индексы инновационного развития, мероприятия.

#### ANNOTATION

The article deals with the problems of economic and innovative development of Ukraine and indicates the performance of the European innovation scoreboard, which reflects the various aspects of innovation development. The paper suggests evaluation activities regarding the implementation of the national strategy for modernization from the standpoint of creating an effective innovation system.

**Keywords:** estimation; indexes of competitiveness; indexes of innovative development; measures.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі Україна переживає глибоку соціально-економічну катастрофу, пов'язану із втратою єдиної загальнолюдської перспективи внаслідок загострення політичних, економічних та соціальних проблем у глобальному масштабі. Це обумовило потребу фундаментальних досліджень характеру економічних відносин в умовах глобалізації, у результаті чого об'єктивно виникла парадигма суспільства інноваційного розвитку, в основі якого покладено Стратегію сталого розвитку, яка передбачає здійснення низки реформ.

**Аналіз останніх публікацій.** Проблеми оцінки економічного і інноваційного розвитку України завжди були у колі особливої уваги вчених-економістів, а саме: А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, В.І. Громека, В.О. Гусева, С.М. Ілляшенко, А. Кінаха, П.П. Микитюка, В.П. Семиноженко, В.П. Соловйова, І.Ю. Єгорова та інших.

Разом з тим наявні дослідження недостатньої уваги приділяють питанням оцінки інно-

ваційного розвитку та розкриттю проблем, як адаптуватися до швидких і неминучих змін. Саме цього бракує у ході підготовки і проведення в Україні радикальної адміністративної реформи. У цьому сенсі необхідним є суттєве поглиблення досліджень проблеми, які стимулюють інноваційний процес і обмежують тим самим адаптацію до конкурентних умов, які формуються у глобальному світі.

**Метою статті** є конкретизація проблем економічного і інноваційного розвитку України в умовах глобалізації та визначення оцінюючих показників Європейського інноваційного табло, що відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Вже давно не потрібні докази прямої кореляції між інноваційним розвитком територій та їх соціально-економічним успіхом, а саме: економічним зростанням, зростанням конкурентоспроможності, зростанням підприємницької активності та добробуту населення тощо. Тому формування ефективної інноваційної системи як механізму, що дозволяє безперервно впровадити інновації, є одним із пріоритетних завдань багатьох держав. Але, на жаль, показники соціально-економічного розвитку України і державна політика, що реалізується, не відповідають вказаним тенденціям, що у свою чергу, призводить до негативних наслідків в економіці і зниження рівня життя населення. Дані національної статистики в сукупності з оцінками міжнародних рейтингових агентств і дослідницьких організацій підтверджують, що глобальний індекс конкурентоспроможності України в рейтингу інших країн має таке місце (таблиця 1):

За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність у 2012–2013 рр., Україна серед 144 країн посіла 73-є місце проти 82-го у 2011–2012 рр. Провідні позиції займають Швейцарія, Сінгапур та Фінляндія, які складають трійку лідерів [1].

Високоосвічене населення, значна ємність ринку є хорошою основою для подальшого економічного зростання. Але з іншого боку, незважаючи на проведені в Україні економічні реформи, залишаються слабкою система інсти-



Таблиця 1  
Глобальний індекс конкурентоспроможності  
України в загальному рейтингу та рівні  
інноваційного розвитку [1]

Період	Загальний рейтинг	Рівень інноваційного розвитку
2010–2011 рр.	89-те місце в рейтингу / 139 країн	63-те місце / 139 країн
2011–2012 рр.	82-ге місце в рейтингу / 142 країн	93-те місце / 142 країн
2012–2013 рр.	73-те місце в рейтингу / 144 країн	71-ше місце / 144 країн

туцій (132-ге місце) та неефективним ринок товарів і послуг (117-ге місце). Пріоритетним напрямом також має стати стабілізація фінансового сектора України (114-ге місце) та підвищення рівня розвитку бізнесу (91-ше місце) [1].

Серед основних невикористаних можливостей особливу увагу слід приділити підіндексам «Інновації» та «Технологічна готовність». Рейтинг України за підіндексом «Інновації» у 2012–2013 рр. відповідає 71-му місцю. Найбільший вплив на підвищення значення цього рейтингу у 2012–2013 рр. порівняно з попереднім періодом мала зміна таких його складових, як: якість науково-дослідних інститутів (+8 позицій), державні закупівлі новітніх технологій і продукції (+15 позицій), наявність вчених та інженерів (+26 позицій), кількість патентів, отриманих у США на 1 млн населення (+20 позицій) [1].

За показником «інноваційна спроможність» Україна змістилася вниз на 16 позицій, оскільки вітчизняні підприємства більшою мірою використовують іноземні технології шляхом отримання ліцензій, ніж власні розробки та дослідження [1].

Рейтинг України за підіндексом «Технологічна готовність» у 2012–2013 рр. підвищився до 81-го місця проти 82-го у 2011–2012 рр. Варто відзначити, що у 2012–2013 рр. майже всі показники підіндексу покращилися. Зокрема, такі: «рівень освоєння технологій» (+2 пози-

ції), «іноземні інвестиції та трансфер технологій» (+15 позицій), «інтернет-користувачі» (+4 позиції) [1].

Підсумки дослідження інвестиційного та інноваційного розвитку України останніх років свідчать про підвищення ролі цілеспрямованої державної політики, орієнтованої на підтримку цілісності інноваційного процесу – від наукової розробки до інвестування масового виробництва. Це сприяло покращенню місця України у міжнародних рейтингах.

Взагалі інноваційний потенціал оцінюється відносно високо, слабкими залишаються позиції за такими категоріями: витрати підприємств на наукові і дослідницькі роботи; співпраця між університетами і промисловістю в дослідницькій сфері; державні закупівлі високотехнологічної продукції; патенти на винаходи, інноваційна активність підприємств, що все це підтверджується даними Державного комітету статистики України.

Ефективність та прибутковість інноваційної діяльності можна проаналізувати за допомогою наступних показників, що відбивають результати створеного інноваційного потенціалу в Україні за 2000–2013 рр. (таблиця 2).

За 2013 рік в Україні кількість промислових підприємств, які займаються інноваційною діяльністю (табл. 2) зменшилася з 1758 до 1715 одиниць. Великий спад спостерігається у 2005 р. і до 2011 р. Перш за все це пов'язано економічною кризою, тому що інноваційна діяльність передбачає великі фінансові витрати та тривалий час окупності витрат. Варто відзначити, що на даний момент на більшості промислових підприємств спостерігається недозавантаження виробничих потужностей, а отже, в основному недовикористання їхнього виробничого потенціалу. Так, питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації у 2000 р. склала 14,8%, а у 2005 р. даний показник зменшився до 8,2%, у 2013 році ситуація стабілізувалася і показник знову зріс до 13,6%.

Показник впровадження нових технологічних процесів на промислових підприємствах у 2011 р. досягав самих високих значень – 2510 процесів, але у 2013 р. – 1576 процесів, що на

Таблиця 2  
Показники інноваційного потенціалу України у 2000–2013 рр. [2; 3; 4]

Роки	Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, од.	Питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів на промислових підприємствах, процесів	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найм.	Загальна сума витрат підприємств, що займалися інноваціями, млн. грн.	Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн.
2000	1491	14,8	1403	15323	1760,1	12148,3
2005	810	8,2	1808	3152	3059,8	24995,4
2010	1217	11,5	2043	2408	11994,2	33697,6
2011	1679	12,8	2510	3238	7949,9	42386,7
2012	1758	13,6	2188	3403	8045,5	36157,7
2013	1715	13,6	1576	3138	14333,9	35862,7

934 процесів менше, ніж у 2011 р. Причинами зменшення виступають: зниження рівня інноваційної активності; низька мотивація щодо інноваційної діяльності, значна кількість нинішніх промислових підприємств не мають сучасного високотехнологічного та наукового забезпечення; зменшується кількість наукових організацій, які займаються технічним розвитком, а також організацій конструкторського та заводського секторів. Українська інноваційна сфера залишається не досить привабливою як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

Дані таблиці 2 також вказують на зростання витрат інноваційно-активних підприємств. Незважаючи на те, що частка інноваційних підприємств періодами скорочувалась, їх витрати продовжували зростати. У 2013 р. загальна сума витрат підприємств, що займалися інноваціями, склала 14333,9 млн грн, що на 6288,4 млн грн більше, ніж у 2012 р. (8045,5 млн грн).

Обсяг реалізованої інноваційної продукції не великими обсягами має тенденцію збільшення, так у 2000 р. становив 12148,3 млн грн, у 2005 р. – 24995,4 млн грн. Високим показником є 2011 рік – 42386722,5 тис. грн, але у 2013 р.

цей показник має тенденцію скорочення до 35862,7 млн грн. Такими причинами є втрата своїх споживачів, а через високу інфляцію та нестабільність в країні інвестори вважають не прибутковим підтримувати українські проекти та закуповувати інноваційну продукцію. Також існують труднощі з оформленням документації для збуту інноваційної продукції на зовнішні ринки, високі ставки оподаткування та втрати при кредитуванні і ін. Тож результати дослідження вказують на незначні показники інноваційного розвитку України, що потребує поліпшення політично-економічної ситуації, законодавчого захисту прав винахідників на інтелектуальну власність, створення широкої мережі спеціалізованих державних служб з стимулювання інноваційної діяльності (фінансова, інформаційна підтримка, допомога в патентуванні і впровадженні) тощо.

Оснovoу інноваційного потенціалу підприємства складають кадри і матеріально-технічні складові, а також наявність науково-технічної і інтелектуальної власності. Велике значення має кадровий склад науково-технічної діяльності в Україні і за останні двадцять три роки він дуже змінився.

Таблиця 3

## Кадровий склад науково-технічної діяльності в Україні, (тис. осіб) [2; 3; 4]

Показники	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012	2013
Працівники основної діяльності	449,8	293,1	188,0	170,6	141,1	134,7	129,9	123,2
Кількість фахівців, які виконують науково-технічні роботи	313,1	179,8	120,8	105,5	89,6	85,0	82,0	77,9
з них мають вчений ступінь доктори наук	3,2	4,1	4,1	4,2	4,5	4,4	4,5	4,5
Кандидати наук	29,3	22,9	17,9	17,0	17,0	16,1	15,9	15,9
Кількість працівників, що виконують науково-технічні роботи за сумісництвом	36,0	41,7	53,9	68,5	69,4	68,2	61,1	57,1
з них мають вчений ступінь Доктори наук	2,9	4,2	5,5	6,9	7,5	7,3	6,7	6,6
Кандидати наук	21,1	18,6	23,3	25,7	29,7	20,1	26,1	25,3

Проаналізувавши показники таблиці 3, необхідно відзначити, по-перше, більш ніж для 70% усіх докторів і кандидатів наук України науково-технічна діяльність виступає основним місцем роботи; по-друге, кількість кандидатів наук перевищує чисельність докторів в 6-7 разів, що пов'язано з жорсткішими вимогами отримання вченого ступеня – доктора наук; у третіх, за період 1990–2013 рр. кількість працівників основної діяльності зменшилася на 326,6 тис. чоловік (на 72,6% порівняно з 1990 р.), на що впливає низька заробітна плата співробітників наукової діяльності, тому багато кандидатів і докторів наук вимушені додатково працювати на інших підприємствах або в декількох інноваційних центрах, навчальних установах; по-четверте, тенденція зміни кількості працівників-сумісників в науково-технічній сфері має форму синусоїди з максимальним значенням в 2010 р. (69,4 тис. осіб), при цьому починаючи з 2011 року простежується стадія спаду, що пов'язано з відсутністю перспектив розвитку науково-інноваційної діяльності,

низький рівень оновлення матеріально-технічної бази науки, відсутність належного інформаційного забезпечення науково-технічної діяльності, падіння престижу і відсутність мотивації до наукової праці через невисоку його оплату, ускладненням процесу отримання вченого ступеня, завищенням вимог до співробітників науково-інноваційних центрів, перенасиченість працівників науково-технічної сфери.

Особливо важливою є наявність кадрів фахівців і учених, які забезпечують інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями. Саме цій складовій інноваційного потенціалу має приділятися головна увага в стратегії її підтримки, розвитку і перебудови. Передусім виникає потреба в нових знаннях, винаходах, технологіях, ядром яких є фундаментальні дослідження і розробки, користь яких виявляється не лише в тому, що фундаментальні знання ведуть до зниження витрат на прикладні дослідження в результаті зменшення кількості проб і помилок, але і в накопиченні цінних ідей, які можуть викорис-

товуватися у довгостроковій перспективі для розробки інновацій.

Головна системна проблема інноваційного розвитку України полягає в тому, що результативність, якість функціонування і структура креативної частини національної інноваційної системи – сектора досліджень і розробок, освіти, винахідництва – не повною мірою відповідають потенційним потребам інтенсивного розвитку економіки [5].

З метою впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі 12 січня 2015 року Указом Президента України схвалено «Стратегію сталого розвитку «Україна-2020»» [6], яка передбачає здійснення низки реформ за такими векторами: розвитку; безпеки; відповідальності; гордості. Передбачено Стратегією сходження України на наступний, більш високий етап інноваційного розвитку, потребує реалізації єдиної системної державної інноваційної політики, здатної адекватно відповісти на зовнішні і внутрішні виклики. На сьогодні показники Європейського інноваційного табло представлені у п'ятих групах, які відображають різноманітні аспекти інноваційного розвитку [7]:

1. «Русійні сили інновацій» – індикатори, які відображають стан та структуру інноваційного потенціалу.

2. «Створення нових знань» – індикатори, які відображають рівні фінансування НДДКР.

3. «Інновації та підприємництво» – індикатори, які відображають рівні інноваційної активності на підприємствах (фірмах).

4. «Застосування» – індикатори, які відображають зайнятість та комерційну діяльність в інноваційних секторах.

5. «Інтелектуальна власність» – індикатори, які відображають патентну активність.

Показники чітко розподілено на вхідні, які оцінюють ресурси наукової та інноваційної діяльності, та вихідні, що відображають результативність наукових та науково-технічних робіт та інноваційної діяльності.

Набір показників сформовано експертним шляхом на основі ретельного аналізу групи з-понад 50 «показників-кандидатів», тому подальші зміни у системі цілком імовірні, особливо при змінах у складі експертних груп, які беруть участь у проекті.

Для досягнення рівня розвинутих країн в Україні необхідно: забезпечити оптимальний баланс ринкових і регуляторних впливів держави на інноваційний розвиток, вдосконалення структури економіки за інноваційною моделлю, приведення показника економічної нерівності населення до середньоєвропейського стандарту, відновлення довіри громадян до держави, влади і бізнесу. Виходячи з цього, Стратегія розглядає інноваційну діяльність і необхідні заходи щодо її розвитку з позицій наступних основних пріоритетів [8]:

– адаптація інноваційної системи України до умов глобалізації та підвищення її конкурентоспроможності;

– переорієнтація системи продукування інновацій на ринковий попит споживача;

– створення привабливих умов для творців інновацій, стимулювання інноваційної активності підприємництва;

– системний підхід в управлінні інноваційним розвитком, інформатизація суспільства.

**Висновок.** Інноваційний процес в Україні має отримати сучасний ринковий напрям – від замовника і споживача до виробника і розробника інновації. Тому інноваційна політика має враховувати зазначену зміну в сучасному інноваційному процесі та прискорити її реалізацію в Україні. Проте проблема полягає не тільки в необхідності збільшення інвестицій у науку, а і в забезпеченні більш раціональної структури диверсифікації джерел фінансування наукової діяльності та ефективної віддачі від вкладень у науку.

Таким чином, головними заходами створення ефективної інноваційної системи в Україні виступають:

– стабілізація державних витрат на фундаментальні дослідження за обраними пріоритетами;

– перехід до фінансування науково-технічних розробок переважно за результатами проведення відкритих конкурсів інноваційних проектів конкурентоспроможної продукції;

– створення єдиної техніко-технологічної бази ресурсів регіонально-галузевих і національних інформаційних систем інноваційної діяльності;

– стимулювання інноваційної діяльності ґрунтовно запровадження механізму інвестиційно-інноваційного податкового кредиту у вигляді відстрочення сплати податку на прибуток на період виконання інвестиційно-інноваційних проектів, субсидювання проектів мережі центрів трансферу технологій, технопарків, наукових парків та інших інноваційних структур, які відповідають потребам економіки і можливостями вітчизняного науково-технічного потенціалу;

– проведення науково-технологічної атестації державних наукових і науково-дослідних установ та організацій з метою комплексної оцінки їх інтелектуального капіталу та реформувати систему підготовки й атестації наукових кадрів в наукових установах і вищих навчальних закладах, в яких виконуються наукові дослідження світового рівня.

Результатом реалізації Стратегії має стати кардинальне підвищення ефективності використання людського, виробничого та природного потенціалу, забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягнення стабільного сталого розвитку і підвищення добробуту громадян України завдяки відновленню керованості державного сектора економіки і посилення регулятивних інструментів у реалізації державної інноваційної політики.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Місце України за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2012–2013 рр. / Український інститут науково-технічної і економічної інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page\\_id=492](http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page_id=492).
2. Інноваційна активність підприємств України за період 2000–2013 рр. / Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Статистичний щорічник України за 2005 рік / Державний комітет статистики України ; за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Вид-во «Консультант», 2006. – 276 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. / Держ. комітет статист. України. – К. : ДП «Інформ-вид. центр Держкомстату України», 2014. – 314 с.
5. Малицкий Б.А. Стратегия инновационного развития Украины: от разработки до реальной практики / Б.А. Малицкий // Наука та наукознавство. –2011. – № 2. – С. 6-20.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://cstei.lviv.ua/upload/pub/Innov/1245607668\\_49.doc](http://cstei.lviv.ua/upload/pub/Innov/1245607668_49.doc).
7. Європейське табло інноваційного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki>.
8. Україна 2020 Стратегія національної модернізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://old.radakmu.org.ua/file/Strategy%202020.doc>.



УДК 35-027.21:336.221.4:339.922

**Крушельницька Т.А.**  
*доктор наук з державного управління, доцент,  
професор кафедри економіки та регіональної економічної політики  
Дніпропетровського регіонального інституту державного управління  
Національної академії державного управління при Президентові України*

## АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ ОБЛІКУ І АУДИТУ

### ANTI-CRISIS MANAGEMENT OF CREDIT RISKS USING INSTRUMENTS OF ACCOUNTING AND AUDITING

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню проблем антикризового управління кредитними ризиками в Україні із застосуванням інструментів обліку і аудиту. Автором визначено теоретичну сутність категорії «антикризове управління» та обґрунтована доцільність побудови інтегрованої інформаційної системи з подальшим її використання для ранжування банківських установ за ступенем ризику у рамках імплементації вимог міжнародних стандартів.

**Ключові слова:** державне управління, антикризове управління, кредитні відносини, облік, аудит, моніторинг.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию проблем антикризисного управления кредитными рисками в Украине с применением инструментов учета и аудита. Автором определена теоретическая сущность категории «антикризисное управление» и обоснована целесообразность построения интегрированной информационной системы. Эта информационная система будет использована для ранжирования банковских учреждений по степени риска в рамках имплементации требований международных стандартов.

**Ключевые слова:** государственное управление, антикризисное управление, кредитные отношения, учет, аудит, мониторинг.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the problems of anti-crisis management of credit risks in Ukraine using instruments of accounting and auditing. The author defines the theoretical nature of the category of "anti-crisis management" and expediency of building an integrated information system. This information system will be used for ranking banks by the level of risk under the implementation of international standards.

**Keywords:** public administration, anti-crisis management, credit relations, accounting, auditing, monitoring.

**Постановка проблеми.** Суперечливі соціально-економічні відносини у фінансовому секторі економіки України ускладнюються негативним впливом чинників міжнародного та національного характеру, визначаються необхідністю оперативного реагування на економічну і політичну кризи, потребують нових підходів до державного управління ризиками у сфері кредитних відносин. Сьогодні в Україні на тлі скорочення виробництва, втрати певної частки промислового і ресурсного потенціалів, відтоку інвестиційного капіталу зростають ризики у кредитних відносинах як для кредиторів, так і для позичальників. Саме тому побудова системи управлінських рішень, спрямованих на розробку і впровадження нормативно-правових, організаційно-функціо-

нальних і інформаційно-контрольних заходів попередження і своєчасної нейтралізації кризових явищ та подолання їх причин і наслідків стає предметом впливу з боку державного антикризового управління.

Світова і національна практика доводить, що кредит пронизує усе суспільство, формує його соціально-економічний каркас, може сприяти реальному розвитку економіки країни, а може, навпаки, стати гальмівним чинником. Саме тому опрацювання можливостей антикризового управління ризиками кредитних відносин за допомогою новачійних інструментів обліку і аудиту набуває особливої актуальності, що і зумовило вибір теми цієї статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням удосконалення кредитних відносин, організації процесу кредитування, пошуку шляхів урізноманітнення кредитних операцій присвячені роботи багатьох вітчизняних та іноземних вчених, серед виділимо розробки І. Бланка, В. Белова, В. Галасюка, С. Голова, О. Мирошника, В. Чумакова та ін. Проте кредитні відносини – це потужний багатослойний соціально-економічний пласт, тому в частині вирішення соціальних потреб звернемося до робіт Л. Івашової, А. Халецької та ін. щодо усунення проблем врівноваження фінансових відносин, можливостей інтеграції України, у тому числі й до міжнародних фінансових організацій, знайдемо відповіді в роботах таких вчених, як С. Боринець, І. Грицяк, М. Гнатюк, Ю. Ковбасюк, В. Стрельцов та у багатьох інших.

Незважаючи на широкий діапазон охоплених дослідженнями проблем, багато питань, пов'язаних з удосконаленням процесу організації кредитування, зменшення ризикованості кредитних відносин, у тому числі за рахунок посилення інформаційного забезпечення прийняття рішень, розширення можливостей обліку і аудиту в процесі управління кредитними відносинами, залишилися невирішеними і є актуальними.

**Мета статті.** Доведення доцільності і необхідності використання інструментів обліку і аудиту в антикризовому управлінні кредитними ризиками в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Згідно теорії циклічного розвитку, будь-які системи проходять певні етапи еволюції, періодично піддаючись руйнівній дії криз та поступово оновлюючись і прогресуючи по їх подоланню. Ця теорія несе в собі певну фатальність, проте вона дозволяє прогнозувати як періоди розвитку, так і періоди криз з достатньо високим ступенем ймовірності.

В умовах посилення економіко-політичної кризи першочерговим питанням, пов'язаним із підтримкою ефективності виробництва та загальними розвитком підприємництва, створенням сприятливого інвестиційного середовища є раціональна організація руху фінансових потоків, вирішення проблеми доступу реальних і потенційних виробників до різноманітних джерел грошових коштів, залучення кредитних ресурсів на конкурентних умовах. Тому сьогодні більше ніж зазвичай будь-яка фінансова діяльність, у тому числі кредитна, є ризиковою, тобто дії учасників процесу кредитування в умовах посиленої кризою конкуренції, гіпертрофованого впливу економічних законів не можуть бути розраховані і здійснені з повною визначеністю.

Втім в основі формування кредитних відносин лежать об'єктивні економічні інтереси їх учасників: комерційних банків, з одного боку, та юридичних і фізичних осіб – з іншого, а над ними стоїть держава як регуляторно-фіскальний інститут, мета діяльності якого має зводитись до забезпечення соціально-економічного розвитку країни. Умовою ефективної реалізації кредитних відносин є, по-перше, забезпечення узгодження інтересів перших двох груп: у площині компромісу між ефективністю надання-використання кредитних ресурсів, а, по-друге, переорієнтація осмислення їх сутності від розгляду кредиту у площині суто фінансового інструменту до визначення його як інституційної норми державного управління і визнання кредитних відносин як сукупності суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків економічного, правового і соціального характеру, спрямованих на забезпечення підвищення ефективності підприємницької діяльності, зростання соціально-економічного розвитку суспільства, зміцнення політико-економічного позиціонування України у міжнародному економічному просторі.

Здійснення планування суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків у фінансовій діяльності і їх практична реалізація пов'язані з ризиком їх невиконання, що зумовлюється низкою чинників. Серед інших виокремимо специфічні для галузі, як-то:

- різкий «диспаритет» відповідальності за кредитними угодами (особливо валютними) на користь банківських установ, адже в ланцюгу взаємин «банк – клієнт» лівова частка ризиків покладена саме на останніх. Розглянемо детальніше наведену тезу, яка ґрунтується на двох передумовах;

- позика як різновид кредиторської заборгованості є досить регламентованим фінансовим елементом регламентовані з точки зору строковості, забезпеченості, цільового спрямування, платності, адже кредитним договором передбачається графік виплат, виконання якого є обов'язковим для позичальника. Така організаційна побудова відносин, хоч і є досить логічною, вона нехтує зміною економічного стану позичальника, матеріально підпорядковує його кредиту та інколи, особливо в умовах кризи, унеможливує конструктивний діалог між сторонами стосовно пропозиції пільг з кредитування, пролонгації платежів, надання «кредитних канікул» тощо;

- на платоспроможність позичальників здійснюється потужний вплив зовнішніх економічних і політичних чинників непереборної дії, ймовірність настання яких посилюється під час загострення криз, що наразі і відбувається в Україні.

Тож, враховуючи, що ризик завжди супроводжує будь-яку діяльність, його неможливо цілком уникнути, можливо лише зменшити ймовірність настання ризикової події через за діяння протидії – надійності. Тому в діяльності кожного учасника кредитних відносин має бути опрацьована система управління ризиками щодо послаблення їх негативного впливу.

Функціонування такої системи можливе за рахунок створення і використання інструментів «гарантоспроможності кредитних відносин» [1], часткою яких є облік і аудит, та включати механізми її реалізації «знизу» (позичальник – кредитор – держава) і «зверху» через нормативно-правове регулювання і гарантування з боку держави. Національний банк України (НБУ), який є органом регулювання та нагляду за банківською діяльністю, «для наближення банківської системи України до міжнародних стандартів і підвищення стабільності банківської системи» започаткував роботу з підготовки до запровадження Базель II щодо вказівок комерційним банкам дотримуватись рекомендацій Базельського комітету, які задекларовано ще у 2004 р., в частині мінімальних вимог до капіталу з урахуванням кредитного ризику [2].

Ці рекомендації враховують специфіку розвитку національної банківської системи та стан економіки і спрямовуються на забезпечення ризикостійкості фінансової системи. Імплементация рекомендацій Базель II у практичну діяльність фінансових установ України принципово змінила б підходи до управління активами та пасивами банку, але для свого здійснення потребує термінового напрацювання низки взаємопов'язаних нормативно-правових актів, спрямованих на вирішення регуляторних, інституційних й методологічних питань. Втім на сьогодні фактично лише декілька нормативних актів розроблено та рекомендовано банкам для впровадження. В Україні наразі не йдеться про створення відповідного інституційно-право-

вого поля, яке б забезпечувало кероване впровадження і реалізацію концепції оцінювання та управління системними й індивідуальними ризиками банків на макро- і мікрорівнях.

Важливою особливістю подолання кризових явищ і усунення ризикових подій є комплексний підхід до застосування інституційно-правових і організаційно-функціональних методів адаптації вимог міжнародних стандартів і рекомендацій на всіх рівнях банківської діяльності: від державного регулювання НБУ до корпоративного управління конкретними банками в частині належної організації процедур оцінки ефективності роботи й управління ризиками та діагностики навколишнього середовища.

Виходячи з цього, потребує визначення категорії антикризове управління. Так Лігоненко Л. під антикризовим управлінням розуміє спеціальне, постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності окремого підприємства, недопущення виникнення ситуації його банкрутства [3]. Дещо інакше трактує категорію Л. Ситник, визначаючи його як систему управління, що спрямована на вирішення задач інтенсивного розвитку підприємства завдяки мобілізації та інтенсифікації всіх ресурсів у противагу екстенсивному розвитку [3]. В цілому ми погоджуємося з таким баченням, але, враховуючи необхідність комплексного підходу, вважаємо, що антикризовим управлінням є система управлінських рішень, спрямованих на розробку і впровадження нормативно-правових, організаційно-функціональних і інформаційно-контрольних заходів стосовно моніторингу, оперативної діагностики, попередження, своєчасної нейтралізації кризових явищ для подолання їх причин і наслідків та зниження ймовірності настання ризикової події у банківській системі та її елементах.

Зупинимось на інформаційно-контрольних заходах антикризового управління, система якого спрямовується на забезпечення фінансової стійкості банків та гарантоспроможності кредитних відносин і має бути логічно вбудована в існуючі підсистеми стратегічного та тактичного управління. Враховуючи етапи реалізації рекомендацій Базель II, задекларовані у згаданому вище Листі НБУ [2], яким передбачається управління кредитним ризиком через встановлення внутрішнього рейтингу (до 2020 р.), вважаємо, що одним з ключових елементів у цій сфері має стати інтегрована інформаційна система державного управління ризиками кредитних відносин, побудована за використання обліку і аудиту з підсиленням значення моніторингу і контролю. Передбачається, що інтегрована інформаційна система буде використана для ранжування банківських установ за ступенем ризику.

Основою інтегрованої інформаційної системи є бухгалтерський облік, що ведеться в банків-

ських установах і забезпечує збір та обробку даних щодо кредитних та інших операцій, наявність ресурсів, напрями їх використання, стан розрахунків, забезпечує контроль дотримання законодавчих актів тощо. Саме облік як одна з функцій управління забезпечує створення інформаційних масивів з метою мінімізації ризиків у кредитних операціях. Дані обліку будь якого підприємства є відкритими в частині публічної фінансової звітності і закритими в частині подробиць формування доходів і витрат підприємства. З цим ми в цілому погоджуємося за винятком тієї частини інформації, яка стосується кредитних операцій. Саме ці операції є найбільш ризиковими для банківської установи і несуть потенційну загрозу і для вкладників банку (в частині повернення депозитних вкладів), і для держави (в частині гарантованості цих вкладів, принаймні певного їх мінімуму). Тому кредитні операції та їх динаміка мають надаватися оперативному моніторингу, а інформаційні масиви повинні стати основою для аудиту ефективності діяльності і рейтингової оцінки банків.

Чинна система обліку певного об'єкта або процесу дає можливість спостерігати наявність і рух, оцінювати, виявляти результати впливу різних зовнішніх факторів, усувати «вузькі місця» або відверто неефективні і ризиковані елементи. Проте гальмівним чинником обліку є його ретроспективний характер, що зумовлюється методологічною особливістю обліку, яка полягає в можливості відображення господарських операцій під час чи або здебільшого вже після їх здійснення. При цьому узагальнення облікової інформації проводиться в періоди, що наступають після здійснення господарських операцій. Така особливість обліку зводить нанівець його аналітично-прогнозу функцію, що особливо відчутно в умовах загострення економічної кризи, підвищення фінансово-валютних ризиків.

Отже потреби управління ризиками в умовах економічної кризи вимагають спрямування облікової роботи на підвищення оперативності обробки даних та забезпечення її відкритості для ризик-менеджерів і державних інститутів антикризового управління.

Таким чином, у відкритому для зацікавлених користувачів форматі облік повинен забезпечити накопичення і оперативну аналітичну обробку інформації в декількох площинах в оперативному і ретроспективному форматах в межах створення єдиної інформаційної бази.

По-перше, моніторинг, облік і аналіз діяльності банків за комплексом показників (співставлення кредитних і депозитних операцій фінансової установи, оцінки прибутковості банку, аналізу капіталізації, контролю відповідності запланованого рівня ресурсів та фактичного їх обсягу тощо).

По-друге, відображення фінансово-господарської діяльності позичальників, аналіз ефективності їх діяльності, аудит кредитних ризиків, визначення потреб в фінансових ресурсах тощо.



Ми погоджуємось з В. Беловим, В. Чумаковим та іншими науковцями, які наголошують, що для забезпечення дієвого управління ризиками значна увага має приділятися розробці методик визначення кредитно- і платоспроможності позичальників [4]. В умовах поглибленої кризи навіть незначна позитивна динаміка цих показників вважається важливим свідченням їх ефективної діяльності та відновлює довіру банків до позичальників. Окрім того, аналіз кредитоспроможності позичальників та екстраполяція результатів на мапу кредитних уподобань банків дозволять визначити ризикованість кредитного портфелю того чи іншого банку та оцінити ефективність його роботи.

Накопичення результатів порівняння розрахункових показників дохідності активів банку з витратністю залучених ним коштів та співставлення цієї інформації з відповідними показниками інших банків або середніми показниками в цілому по банківській системі і аналіз тяжіння їх уподобань до встановлення кредитних відносин з менш кредитоспроможними позичальниками дозволять у оперативному режимі визначити їх рейтинг ризиковості, визначити резерви підвищення ефективності й опрацювати напрями усунення ризикових операцій.

З точки зору підвищення оперативності опрацювання інформаційних масивів для управління ризиками більш прийнятним є моніторинг – потужний інструмент збору інформації і використання її у превентивному режимі часу.

Моніторинг як безперервне стеження за певним процесом з метою прогнозування та запобігання кризовим ситуаціям. Тобто йдеться про постійне спостереження за динамікою кредитних операцій і становленням кредитних відносин з метою оцінки їх відповідності бажаному результату та можливістю своєчасного втручання при настанні небажаної події чи зміні тренду розвитку на негативний. Результати моніторингу дають можливість коригувати управління об'єктом або процесом ще на стадії здійснення процесу, але суттєвим недоліком моніторингу є його недостатнє документування.

Тому у контексті ефективного управління ризиками важливим є виконання повного циклу облікових, моніторингових і контрольних заходів, починаючи з формування, введення і коректування нормативно-довідкової інформації, включаючи моніторинг операцій і процесів у оперативному режимі і завершуючи формуванням інтегрованої доступної інформаційної бази управління ризиками.

**Висновки.** Кредитними відносинами є сукупність суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків економічного, правового і соціального характеру, спрямованих на забезпечення підвищення ефективності підприємницької діяльності, зростання соціально-економічного розвитку суспільства, зміцнення політико-економічного позиціонування України у міжнародному економічному просторі.

Антикризовим управлінням є система управлінських рішень, спрямованих на розробку і впровадження нормативно-правових, організаційно-функціональних і інформаційно-контрольних заходів стосовно моніторингу, оперативної діагностики, попередження, своєчасної нейтралізації кризових явищ для подолання їх причин і наслідків та зниження ймовірності настання ризикової події у банківській системі та її елементах.

У відповідності з етапами реалізації рекомендацій Базель II, задекларовані в Листі НБУ від 30.12.2004 р., яким передбачається управління кредитним ризиком через встановлення внутрішнього рейтингу (до 2020 р.), та з урахуванням необхідності комплексного підходу до управління ризиками пропонуємо посилити інформаційно-контрольну складову антикризового управління через побудову інтегрованої інформаційної системи державного управління кредитними ризиками, побудованої за використання обліку і аудиту з підсиленням значенням моніторингу і аудиту.

Співставлення в єдиній відкритій інформаційній системі показників роботи банків і аналіз частоти надання кредитів менш кредитоспроможним позичальникам дозволять достовірно визначити їх рейтинг ризиковості та розрахувати резерви підвищення ефективності. Саме така інформаційна система стане основою для ранжування банківських установ за ступенем ризику у відповідності з вимогами світових стандартів.

Наступні наукові дослідження будуть проводитись в напрямі узагальнення особливостей еволюційного шляху виникнення і розвитку податкової системи як чинника і базової основи концепції інноваційної податкової політики, що є ключовим елементом антикризового управління.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мірошник О.Ю. Управління надійністю кредитних відносин: теоретичні аспекти / О.Ю.Мірошник // Вісник УБС НБУ. – 2010. – № 1(7). – С. 87–89.
2. Щодо розгляду проекту постанови Правління НБУ : Лист Національного Банку України, Генеральний департамент банківського нагляду 30.12.2004 р. № 42-412/4010-13749 Банки України АУБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v3749500-04>.
3. Кузнєцов Є.С. Сутність антикризового управління та принципи його здійснення / Є.С. Кузнєцов // Ефективна економіка : електронне наук. фак. вид. Дніпропетровського держ. агр.-ек. ун-ту. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1488>.
4. Белов В.Т. Оценка вероятности невозврата кредита заемщиком – физическим лицом / В.Т. Белов, В.И. Чумаков // Актуальные проблемы социально-экономического развития регионов : тезисы докладов 3-й Всеукраинской науч.-практ. конф. – Симферополь : НИЦ КИПУ, 2007. – С. 41–43.



УДК 338.242.4

Кузнецов О.В.

*аспірант кафедри економічного аналізу  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця***ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ****STATE POLICY OF REGULATION OF ECONOMIC SECURITY  
OF ENTREPRENEURSHIP: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядається еволюція теоретичних концепцій державного регулювання економіки, проводиться аналіз інституційних вад внутрішнього ринку України, підкреслюється їх визначальний характер на стан економічної безпеки суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** державне регулювання, економічна безпека, інформаційна асиметрія, внутрішній ринок, суб'єкт господарювання.

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассматривается эволюция теоретических концепций государственного регулирования экономики, производится анализ институциональных недостатков внутреннего рынка Украины, подчеркивается их определяющий характер на состояние экономической безопасности субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** государственное регулирование, экономическая безопасность, информационная асимметрия, внутренний рынок, субъект хозяйствования.

**ANNOTATION**

This article discusses the evolution of theoretical concepts of state regulation of the economy, analyzes the institutional weaknesses of the domestic market of Ukraine, emphasizing their crucial impact of the state of the economic security of economic entities.

**Keywords:** government regulation, economic security, information asymmetries, domestic market, economic entity.

**Постановка проблеми.** Сучасний розвиток підприємництва супроводжується намаганнями сформулювати певний баланс між регуляторними практиками і господарською діяльністю економічних агентів задля зростання привабливості ведення бізнесу в національній економіці та забезпечення належного рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання. Проте зростання невизначеності у посткризовому економічному середовищі не лише ускладнює пошук такого балансу, а провокує порушення попереднього, що загострює поглиблення існуючих вад ринкової та управлінської системи. В Україні це призводить до того, що позитивні кроки реформ, які здійснювалися дотепер, гальмуються їх формальною вибірковістю у практичній площині та характеризуються нездатністю держави системно впливати на трансформацію економіки. У свою чергу, криза в системі державних фінансів активізувала дискусію щодо взаємовідносин між владою й бізнесом, між державою та ринком, між неспроможностями ринку і влади.

За одними оцінками, кризу було спричинено недостатнім державним втручанням, зокрема на фінансових ринках (недооцінка загроз асиметрії інформації); за іншими оцінками, криза виникла внаслідок невмілого втручання і має скоріше політичні, а не економічні корені. Все це вимагає аналізу з боку науковців концептуальних засад існуючих форм, методів і засобів вітчизняної політики держави у сфері взаємодії з приватним сектором та забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємництва.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку підприємництва в Україні та аналізу впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання, зокрема через певні механізми, досліджується у працях відомих вітчизняних науковців, як Я.А. Белінська, Я.В. Бережний, З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, В.М. Геєць, Я.А. Жаліло, О.І. Кілієвич, Д.В. Ляпін, О.М. Марченко, Н.С. Медведкова, І.П. Мойсєнко, О.О. Молдован, О.А. Шатило. Науковцями приділяється увага формуванню теоретико-методичних засад, визначенню основних інституційних вад внутрішнього ринку і розробленню прикладних механізмів зміцнення економічної безпеки підприємництва, а також провадиться систематизація методів її регулювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових досліджень у сфері економічної безпеки підприємництва дозволяє сформулювати загальні цілі державної регуляторної політики, зокрема такі, як гарантування свободи підприємництва та підвищення конкурентоспроможності економіки. При цьому недостатньо дослідженим є питання аналізу існуючих форм, методів і засобів вітчизняної політики держави у сфері забезпечення належного рівня економічної безпеки підприємництва, а також результатів їх запровадження.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз державної політики усунення вад внутрішнього ринку та регулювання економічної безпеки підприємництва у контексті існуючої теоретичної бази та сучасних концепцій взаємодії державного і приватного секторів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Присутність держави на ринках як одного з

економічних агентів зі специфічними регуляторними функціями ґрунтується на кількох дещо суперечливих постулатах, що мають корені в неокласичних та інституціональних економічних теоріях [8, с. 10-13]. У рамках неокласичної теорії сформована концепція неспроможності ринку, що означає неспроможність саморегульованого ринкового механізму у певних ситуаціях функціонувати ефективно. Концепція неспроможності ринку є ідеологічним обґрунтуванням державного втручання в діяльність бізнесу, хоча різноманітні економічні та неекономічні чинники породжують застосування суперечливих інструментів державної політики щодо впливу на інтереси підприємців, адже намагання подолати одні проблеми ринків начебто в інтересах підприємців (наприклад, у сфері асиметрії інформації) зазвичай породжує інші проблеми (обмеження конкуренції). Також виникають конфлікти між різними цілями державної політики, наприклад при виборі інструментів економічного й соціального регулювання: захист інтересів, здоров'я споживачів, установлення стандартів якості може суперечити заходам економічного регулювання щодо зняття вхідних бар'єрів на ринках, спрямованих на стимулювання конкуренції.

Аналіз світової практики здійснення державної політики, що зачіпає інтереси підприємництва, сприяв розвитку в рамках теорії суспільного вибору (вона суміщає інструментарій аналізу економічних і політичних наук) концепції неспроможності влади: це нездатність органів влади ефективно й результативно вирі-

шувати суспільні проблеми, що породжуються ситуаціями неспроможності ринку. Один із центральних постулатів теорії суспільного вибору – поширення мотиву раціональної поведінки (як намагання максимізувати власну вигоду в будь-якій ситуації) на індивідів, що працюють у владі.

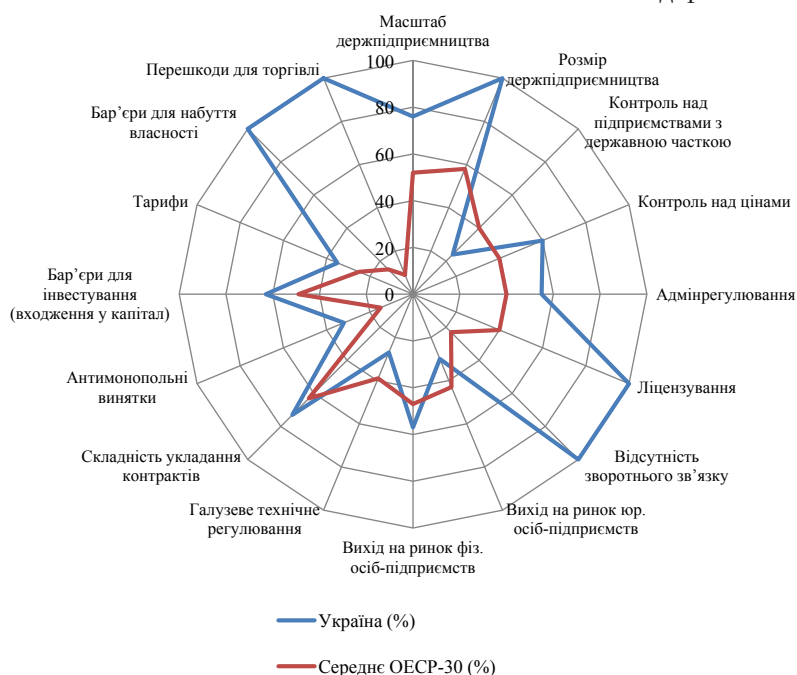
У свою чергу, розвиток концепцій неспроможності ринків спонукав формування у II половині XX ст. нового менеджменту в суспільному секторі «New public management», що означало перенесення інструментарію ефективного керування приватним сектором у сферу діяльності владних інститутів, запровадження кількісного оцінювання ефективності й результативності діяльності бюрократичних структур. Розвиток концепції неспроможності влади сприяв формуванню у наприкінці XX ст. традицій належного врядування «good governance», що передбачає посилення підзвітності влади перед суспільством – населенням і бізнесом, підвищення відповідальності представників влади за власні рішення, що мають неоднозначні наслідки для суспільства.

В Україні соціально-економічний вплив підприємництва, особливо малого і середнього, на економіку став співмірним із таким впливом у розвинутих країнах світу. Сукупний сегмент мікро-, малого та середнього підприємництва забезпечує до 67% зайнятості громадян та понад половину обсягів продукції, що виробляється у країні. Також внесок мікро-, малого та середнього підприємництва складає майже половину від усіх податкових надходжень до державного бюджету. Поряд з цим зберігається

висока динаміка впливу результатів нововведень у сфері регулювання і стимулювання ведення бізнесу на активізацію підприємництва та стрімкого формування сприятливого економічного середовища [9, с. 14]. Інтенсивно зростає рівень ділової культури серед підприємств [3]. Це дозволяє стверджувати, що саме підприємництво в Україні поступово стає рушієм соціально-економічного розвитку. Проте розкриття його якісного потенціалу залишається заручником вад реалізації державної політики у цій сфері (рис. 1) [8, с. 71].

До інституційних вад українського внутрішнього ринку належать:

– *панування неформальних (тіньових) домовленостей в укладанні комерційних угод. У структурі економіки України спостерігається значна диспропорція за концентрацією виробництв між великим бізнесом, середнім, малим і мікропідприємництвом [2]. За цих умов (стійкості ринків значних під-*



**Рис. 1. Поширення вад реалізації державної політики розвитку підприємництва на внутрішньому ринку в Україні до світової фінансово-економічної кризи (в порівнянні до 30 провідних країн світу)**

приємств) зростання кількості укладених угод у докризовий період відбувалося завдяки приросту кількості виключно малих підприємств (в середньому на 4% щорічно). Проте у кризовий період потенційна кількість подібних угод, за обсягом продукції малих підприємств, зросла у 4 рази внаслідок переформатування середніх підприємств у малі та зростання на 18% кількості фізичних осіб – підприємців. Таким чином, загальне дотримання комерційних угод на внутрішньому ринку сталося завдяки заходам подрібнення суб'єктів господарської діяльності. Тобто більшість комерційних угод укладаються в економіці з одиничними партнерами на особистісному (неформальному) рівні;

– *переважання посередницьких структур у маркетингових ланцюгах.* У структурі операційних витрат за видами економічної діяльності понад половина витрат і обсягів реалізації продуктів припадає на малі посередницькі та торговельні організації [1], оскільки такі підприємства в умовах низького рівня економічної свободи (154 місце за індексом економічної свободи) [4] і нерозвинутих умов ведення бізнесу в країні (96 місце у рейтингу Doing Business-2015) [9] мають вищу еластичність на ринку. Вони позбавлені будь-яких прав власності на продукти за торговельними операціями, тобто природно виступають у ролі неформальних гарантів комерційних угод між контрагентами. Проте їх значне поширення створює негативний тиск на ціни для кінцевих споживачів;

– *галузеве субсидування суб'єктів господарювання та підприємницької діяльності.* Поширенням залишається використання через окремі статті видатків державного бюджету України, цільові асигнування чи трансферти. Це призводить до викривлення ринків на користь окремих економічних агентів. Прикладом такого викривлення є реалізація положень Програми економічних реформ на 2010–2014 роки. Вона орієнтувалася на заохочення свободи у торгівлі (швидкий вихід на ринок, скасування дозвільних процедур тощо). Проте її рівень і до реформ перевищував середньоєвропейський показник і більшість показників країн-сусідів [4]. Тому зросла не ділова активність і вирівнювання структурних диспропорцій на внутрішньому товарному ринку країни, а зовнішньоекономічна діяльність підтримуваних суб'єктів, зокрема імпортна діяльність. Відтворилася передкризова ситуація 2008 року;

– *неоднозначність економічних обґрунтувань пільгових режимів.* Регуляторні дії уряду із стимулювання підприємництва зводяться до однотипних заходів прямої підтримки окремих підприємств [6, с. 25], часто з невизначеною формою власності, а також неоднозначним значенням для економіки країни [5]. Зокрема, основним засобом підтримки є державні закупівлі (58% від загальної підтримки у грошовому виразі). При цьому вони та інші стимули, як правило, зорієнтовані на групу «великі»

(88,6% від загальної кількості великих підприємств) і «середні» (46,2%) підприємства. Це в умовах значної концентрації виробництва в Україні [2] означає, що різні «пільги» отримують всі основні підприємства – великі виробники. Тобто зникає економічний зміст таких пільг, особливо на тлі високої частки закупівель за державні кошти у підприємств-пільговиків;

– *неринкове тарифне регулювання цін.* В Україні широко застосовується практика адміністративного регулювання ціноутворення і тарифів при високій частці виключень з антимонопольного законодавства щодо певних видів товарів чи галузей економіки. Це позбавляє можливості цінової конкуренції на національному ринку. Відбувається значне зростання фіскального тягаря для усіх успішних підприємств, що стимулює застосування різноманітних схем трансферного ціноутворення [10]. У цьому ж контексті показово стає вітчизняна практика виходу з національного ринку, що жодним чином не пов'язується економічними агентами з рівнем економічної продуктивності окремого підприємства [11]. Таким чином, існуюча система стимулів економічних відносин в Україні не заохочує ведення ефективної господарської діяльності;

– *обтяженість податкового адміністрування.* Незважаючи на проведені реформи, податковий тиск зберігся, незважаючи на зменшення кількості і часу обробки податкових платежів [12]. При цьому величина податкових ставок не відіграє ключової ролі у формуванні сприятливого фіскального середовища в Україні. Першість залишається за вадами державної політики взагалі. Наприклад, зниження ставки податку на прибуток на 6 в. п. і прогнозоване до 19%, а також надання податкових пільг окремим групам суб'єктів господарювання не стало визначальним чинником пом'якшення податкового навантаження. Зберігаються непрозорі схеми у стягненні податкових платежів (ПДВ тощо) і надмірна зарегульованість адміністрування податків [13]. Зокрема, у добувній промисловості, будівництві та інвестиційній сфері [14];

– *вибіркова адміністративна дискримінація.* Непрогнозована зміна регуляторних норм щодо пом'якшення чи надання жорсткості умовам для ведення підприємницької діяльності спонукає економічних агентів до досягнення короткострокової окупності будь-яких вартісних підприємницьких проектів, зокрема інфраструктурних і житлових. Так протягом докризового і післякризового періоду надання послуг з будівельно-монтажних робіт дозволяло досягти окупності швидше ніж за три-п'ять років [1]. Тобто економічні агенти, не маючи значних вільних власних ресурсів, перекладають ризики від власної діяльності на кінцевих споживачів, що сприяє значному зростанню цін на різні продукти та послуги для кінцевих споживачів.



Таким чином, наведені інституційні особливості вказують на проблему управління в економічній сфері, що полягає у функціонуванні адміністративної практики управління економікою в умовах відсутності єдиного центру прийняття господарських рішень. Відтак, з огляду на відсутність позитивного досвіду конкуренції поза такої практики, закономірно виникає прагнення національних економічних агентів (як правило, тих чи інших підприємств із домінуючим становищем на ринку) до реалізації протекціонізму держави щодо них, зокрема вчинення різноманітних лобістських заходів із отримання певних переваг у сфері власного функціонування основних економічних агентів та опір будь-яким реформам національної економіки на політичному рівні. Сучасний стан консервується та різко зростає ймовірність повторення загострення економічної кризи в Україні [8, с. 11].

**Висновки.** Підприємницьке середовище в Україні вирізняється невизначеністю учасників ринку й управлінців щодо напрямку розвитку внутрішнього ринку як цілісного економічного середовища. Отже, в українських умовах вади ринку і держави не просто пов'язані між собою, а є тотожними. Основним джерелом такого становища є відсутність повної інформації серед учасників ринку та органів державної влади про діяльність економічних агентів загалом.

Характер вад розвитку підприємництва змушує до встановлення акцентів його реформування через трансформацію ринкового середовища держави на основі виваженого підходу до визначення шляхів і механізмів регуляторної політики.

Таким чином, подальших досліджень потребує вдосконалення існуючих та створення нових ринкових механізмів регулювання підприємницького середовища в умовах дії внутрішніх та зовнішніх негативних чинників, що є визначальним показником якості реалізації державної економічної політики.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Звіт Антимонопольного комітету України 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua/amku/doccatalog/document?id=103172&schema=main>.
3. The Global Competitiveness Report 2012–2013 : Full Data Edition. – Geneva : World Economic Forum, 2012. – 529 p.
4. Index of Economic Freedom 2014. The Heritage Foundation & The Wall Street Journal [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>.
5. Інформація про юридичні особи, які за результатами інвентаризації «не визнані» органами управління, по яких упорядковано облік (за результатами роботи Комісії), станом на 1 березня 2012 року / ФДМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/diagr\\_28032012.pdf](http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/diagr_28032012.pdf).
6. Механізми розвитку підприємництва в умовах посткризового відновлення економіки України / Д.С. Покришка, Я.А. Жаліло, Д.В. Ляпін, Я.В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – С. 25.
7. Механізми поліпшення підприємницького клімату в процесі реалізації економічних реформ в Україні / Я.В. Бережний, О.І. Кілієвич, Д.В. Ляпін, Н.С. Медведкова [та ін.]. – К. : НІСД, 2013. – 80 с.
8. Передумови та пріоритети реформування державної політики розвитку підприємництва в Україні / [Я.В. Бережний, З.С. Варналій, Т.Г. Васильців та ін.]. – Київ : НІСД, 2014. – 73 с.
9. Doing Business 2015. International Finance Corporation. The World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
10. Тищук Т. Державне регулювання трансфертного ціноутворення в Україні як засіб протидії відпливу капіталу / Т. Тищук, О. Іванов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/739/>.
11. Brown D. The productivity effects of privatization: Longitudinal estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine / D. Brown, J. Earle, A. Telegdy // Journal of Political Economy. – 2007. – Vol. 114. – P. 61-99.
12. Paying Taxes 2014. PricewaterhouseCoopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/download-order.jhtml>.
13. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.feg.org.ua/docs/Presentation\\_of\\_the\\_Report\\_on\\_Competitiveness\\_of\\_Ukraine\\_2011.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/Presentation_of_the_Report_on_Competitiveness_of_Ukraine_2011.pdf).
14. Звіт з конкурентоздатності України / Фонд «Ефективне управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.feg.org.ua/docs/Presentation\\_of\\_the\\_Report\\_on\\_Competitiveness\\_of\\_Ukraine\\_2011.pdf](http://www.feg.org.ua/docs/Presentation_of_the_Report_on_Competitiveness_of_Ukraine_2011.pdf).



УДК 330.341.424

Кузьменко О.Ю.  
аспірант кафедри маркетингу  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського

## АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ

### RELEVANCE OF CREATION OF INDUSTRIAL PARKS IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

Досліджено нові перспективні можливості інвестиційної активності промисловості та регіонів. Визначено сутність індустріальних (промислових) парків, що дозволить здійснити промислову модернізацію країни та відновити конкурентоспроможність національного товаровиробника на ринку глобальних інвестицій. Розглянуто алгоритм створення та функціонування індустріальних парків. Наведено моделі управління індустріальними парками.

**Ключові слова:** індустріальний парк, керуюча компанія, промислове виробництво, інвестиційна активність, концепція, ініціатор створення.

#### АННОТАЦИЯ

Исследованы новые перспективные возможности инвестиционной активности промышленности и регионов. Определена сущность индустриальных (промышленных) парков, что позволит осуществить промышленную модернизацию страны и восстановить конкурентоспособность национального товаропроизводителя на рынке глобальных инвестиций. Рассмотрены алгоритм создания и функционирования индустриальных парков. Приведены модели управления индустриальными парками.

**Ключевые слова:** индустриальный парк, управляющая компания, промышленное производство, инвестиционная активность, концепция, инициатор создания.

#### ANNOTATION

New perspective possibilities of investment activity of industry and regions were investigated. The essence of industrial parks was determined. It will help to carry out industrial modernization of country and renew the competitiveness of national commodity producer at the market of global investments. The algorithm of creation and functioning of industrial parks was examined. The models of industrial parks management were provided.

**Keywords:** industrial park, managing company, industrial production, investment activity, conception, initiator of creation.

**Постановка проблеми.** В економіці сучасної України розвиток індустріальних парків створює нові можливості для розвитку промисловості і регіонів, зміцнення співпраці між підприємствами, інвесторами, органами місцевого самоврядування, інституціями економічного розвитку та іншими заінтересованими сторонами. Цей процес контролюється державою.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням розвитку індустріальних парків займається Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України, а також Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. Значний внесок в аналіз досвіду функціонування індустріальних парків зробили В.А. Лушкін, О.О. Єгорова та ін. Але беручи до уваги мінливість економічної ситуації у країні, а також актуальність створення індустріальних парків, тема розкрита недостатньо.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Оцінюючи дане питання, доцільно звернути увагу на алгоритм створення та функціонування індустріальних парків в Україні та моделі управління ними.

**Постановка завдання.** Обґрунтування актуальності створення індустріальних парків в Україні, що дозволять здійснити промислову модернізацію країни та відновити конкурентоспроможність національного товаровиробника на ринку глобальних інвестицій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зростання кількості індустріальних парків у світі сьогодні відбувається з геометричною прогресією. Їх популярність обумовлена підвищенням інвестиційної активності в економіці, тому, що суть функціонування індустріальних парків полягає в залученні інвестицій, як правило, у виробництво високотехнологічної продукції. Додатковим джерелом інвестицій може бути держава, яка фінансує розвиток інфраструктури. Завдяки впровадженню індустріальних парків держава отримує можливість «субсидувати» інвестиційну діяльність, знижуючи реальні витрати бізнесу, що створює інвестиційний клімат, привабливий для іноземних інвесторів.

Індустріальні парки дозволяють здійснити промислову модернізацію країни та відновити конкурентоспроможність національного товаровиробника на ринку глобальних інвестицій.

Світова практика (наприклад індустріальні парки у Чехії, Польщі та Туреччині) показує, що:

- на 1 га площі індустріального парку припадає від 1,0 до 5,0 млн дол. США інвестицій.

- на 1 га площі індустріального парку створюють, як правило, від 20 до 50 робочих місць.

Прийнятий Верховною Радою України Закон «Про індустріальні парки» забезпечує правові та організаційні засади створення і функціонування індустріальних парків. Згідно із Законом, індустріальний парк – визначена ініціатором його створення відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, в межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у галузі промислового виробництва, а також науково-дослідну – у сфері інформації і телекомунікацій на умовах, визначених цим Законом та договором про

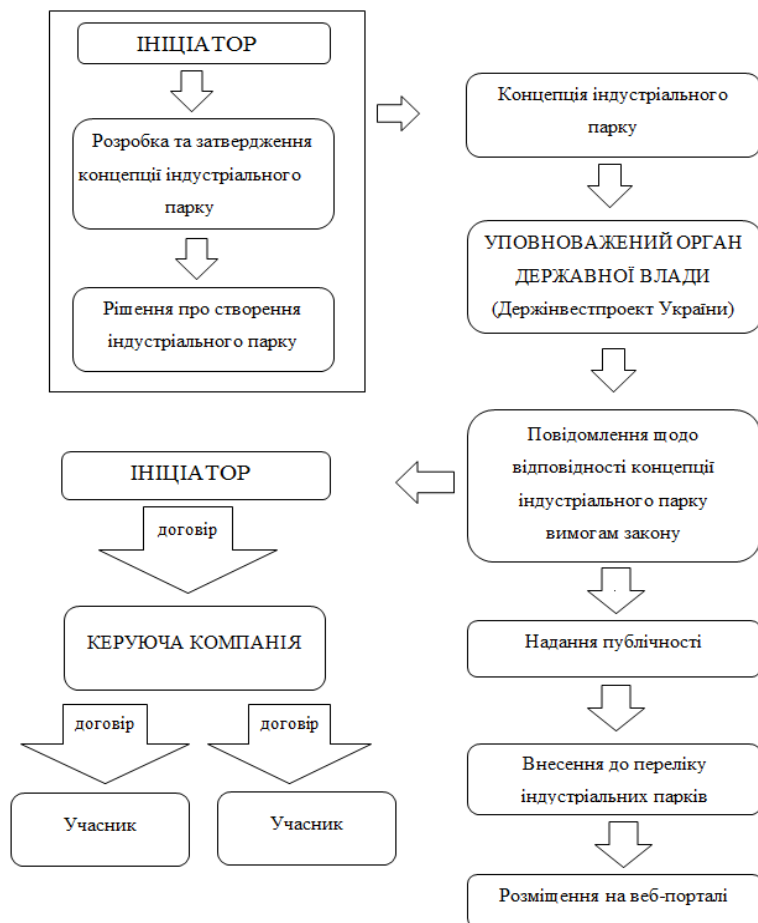


Рис. 1. Алгоритм створення індустріального парку

здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку [1].

Відповідно до Закону України, держава надає ініціатору створення індустріального парку фінансову підтримку на його облаштування.

Перевагами для учасників щодо започаткування виробництва в межах індустріального парку є:

- нульова ставка мита на обладнання та деталі до нього, які не виробляють в Україні та ввозять для облаштування індустріального парку;
- нульова ставка мита на устаткування, обладнання та деталі до них, що не виробляють в Україні та не є підативними товарами, які ввозять учасники індустріальних парків для здійснення господарської діяльності у їх межах;
- звільнення від пайової участі в розвитку інфраструктури населених пунктів, на території яких створено індустріальний парк;
- державна підтримка облаштування (підведення інженерно-транспортної інфраструктури) індустріального парку;
- прозора та проста процедура набуття прав власності на земельну ділянку в межах індустріального парку.
- розвинута в Україні геоінформаційна система.

Щоб отримати фінансову підтримку, індустріальний парк повинен бути внесений до Реєстру індустріальних парків у Державному агентстві України з інвестицій та інновацій, пройшовши попередню процедури перевірки на відповідність Закону у Міністерстві фінансів України та обласній державній адміністрації [2].

В Україні, як правило, ініціатором створення індустріального парку стають органи місцевої влади, які зацікавлені в стимулюванні інвестиційної активності на своїй території. Вони краще обізнані з її географічним, технологічним та інфраструктурним потенціалом, тому компетентніше можуть створити бізнес-план індустріального парку, ніж спеціалісти центральних органів влади.

Процедура створення та функціонування індустріальних парків відбувається згідно із Законом України «Про індустріальні парки».

Алгоритм створення індустріального парку приведено на рисунку 1 [3].

Ініціатор індустріального парку розробляє концепцію індустріального парку, в якій зазначаються мета, завдання створення та функціональне призначення індустріального парку, місце розташування та розмір земельної ділянки, строк, на який створюється індустріальний парк, бізнес-план розвитку індустріального парку, орієнтовні ресурси (фінансові, матеріальні, технічні, трудові, природні тощо), необхідні для створення та функціонування індустріального парку, очікувані джерела їх залучення, організаційну модель функціонування індустріального парку, очікувані результати функціонування індустріального парку та інші відомості на розсуд ініціатора [4].

Концепція індустріального парку затверджується ініціатором створення такого парку шляхом прийняття відповідного рішення.

Для облаштування території індустріального парку та подальшого його обслуговування на умовах конкурсу обирається управляюча компанія. Завданням конкурсу є визначення юридичної особи, яка якісно та у найкоротший термін здійснить розбудову індустріального парку та забезпечить його постійне функціонування.

Ініціатор створення індустріального парку надає земельну ділянку у межах індустріального парку відповідно до Закону на строк використання не менше 30 років.

Залежно від форми власності земельної ділянки керуюча компанія обирається ініціатором відповідно до представленої схеми на рисунку 2 [4].

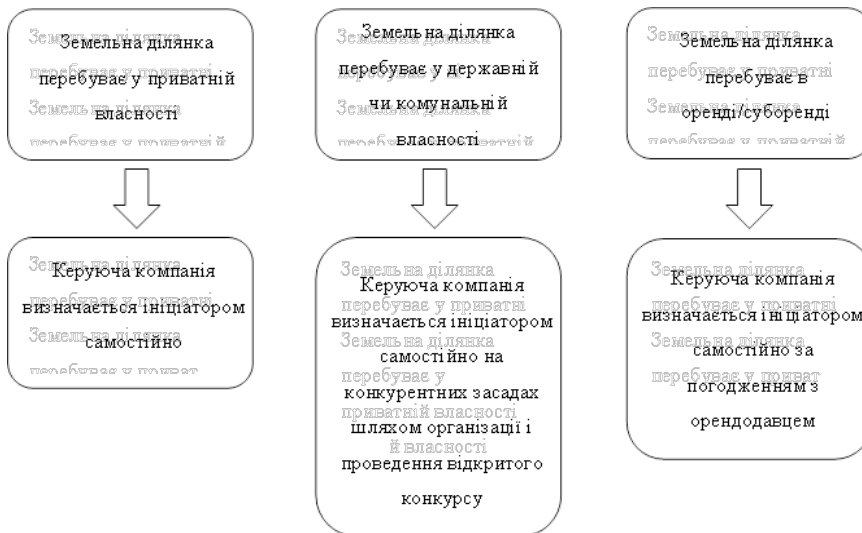


Рис. 2. Вибір керуючої компанії

Моделі управління індустріальними парками можна розділити на 3 основних:

1. Індустріальні парки утримуються інфраструктурною управляючою компанією, яка надає підприємствам не тільки площі для розміщення їх виробництв, а й інфраструктуру та низку послуг. Цей перелік послуг зазвичай називається управлінням індустріального парку. Інфраструктурна керуюча компанія може одночасно бути і власником індустріального парку.

2. Індустріальні парки, найчастіше середніх розмірів, не управляються спеціалізованою компанією, а фірми, які розмістили свої виробництва на єдиній території, самі надають всі необхідні послуги або залучають для цього компанії з боку.

3. Одна із компаній, яка розмістила своє виробництво (якірний інвестор), виконує також функції керуючої компанії [5].

Залучені керуючою компанією учасники індустріального парку укладають договори на суборенду земельної ділянки та на виконання послуг керуючою компанією. Перелік послуг та умови їх надання учасникам індустріального парку визначаються ними та керуючою компанією згідно з укладеними договорами [6].

У результаті господарської діяльності керуючої компанії та учасників індустріального парку можна виділити загальні тенденції очікуваного результату функціонування індустріальних парків:

- збільшення надходження грошових коштів до бюджетів усіх рівнів;
- створення нових робочих місць для мешканців регіону;
- підвищення рівня ділової активності бізнес-середовища регіону;
- підтримка розвитку малого та середнього бізнесу регіону;

– збільшення обсягу залучених у реальний сектор економіки регіону інвестицій;

– залучення новітніх технологій виробництва товарів та послуг;

– розвиток міжгалузєвої кооперації між учасниками індустріального парку та підприємствами регіону, а також представниками малого та середнього бізнесу [7].

**Висновки.** У процесі дослідження виявлено, що індустріальні парки не лише в розвинутих, але і в країнах, що розвиваються, стають невід'ємною частиною економічної системи. Вони є інструментом

стимулювання промислового виробництва, залучення інвестицій, збільшення зайнятості населення, вирівнювання економічного розвитку регіонів. Загалом, ідея індустріальних парків є досить перспективною та економічно вигідною як для підприємств, так і для держави.

Україна, яка відчуває гострий дефіцит інвестиційних ресурсів та має деформовану структуру промисловості, має активно розвивати систему індустріальних парків.

Доцільною видається реалізація політики створення індустріальних парків в Україні у три етапи:

1. Розробка чіткої зрозумілої концепції розвитку індустріальних парків. Вона має бути своєрідним проспектом з демонстрацією затрат та вигід держави та бізнесу, а також містити дієві механізми створення індустріальних парків, максимально наближеними до української практики.

2. Розробка дієвого механізму залучення інвесторів. Необхідно зобов'язати ініціаторів створення індустріальних парків разом з проектом створення подавати стратегію залучення компаній до парку.

3. Запровадження пакета фіскальних стимулів (з паралельним внесенням змін до Податкового кодексу України) для учасників муніципальних індустріальних парків. При цьому рівень державної допомоги має бути обернено пропорційним до відношення показника ВВП на душу населення в регіоні розміщення індустріального парку до середнього значення ВВП на душу населення в Україні. Іншими словами: чим бідніша територія, тим більший обсяг державної допомоги має бути наданий учасникам індустріального парку.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Закон України про індустріальні парки.
2. Механізм прийняття рішення про включення індустріального парку до Реєстру індустріальних (промислових) парків визначений Законом України «Про індустріальні парки» та Постановою Кабінету Міністрів України від «Про затвердження «Порядку прийняття рішення про включення індустріального (промислового) парку до реєстру індустріальних (промислових) парків» № 216 16.01.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/216-2013-%D0%BF>.
3. Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків : розпорядження Кабінету Міністрів України № 447-р від 01.08.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/447-2006-%D1%80>.
4. Матеріали сайту державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/project/industrialni-parki-ukraini>.
5. Індустріальні парки: запитання-відповіді [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investukraine.com/uk/regions/industrial-parks/faq>.
6. Індустріальні парки – крок до покращення інвестиційного клімату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/node/25>.
7. Президент України підписав Закон України «Про індустріальні парки», який радикально підвищить привабливість України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/news/prezident-ukraini-pidpisav-zakon-pro-industrialni-parki-yakii-radikalno-pidvishchit-investitsii>.



УДК 338.24

Kurchenko O.O.

Post-graduate

Institute for Economics and Forecasting

## START-UPS A FORM OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP

## СТАРТ-АПИ ЯК ФОРМА ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

## ANNOTATION

The article studies the essence of the concept «start-up». Approaches to its interpretation as an economic category were analyzed. The main stages of development start-up companies and forms of financing were described. Comparative analysis of criteria attribution of companies to category start-ups was made. The main types of start-up companies were characterized.

**Keywords:** start-up, innovative company, types of start-ups.

## АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність поняття «старт-ап». Проаналізовано підходи до його інтерпретації як економічної категорії. Розглянуті основні етапи розвитку старт-ап компаній та форми фінансування. Зроблений порівняльний аналіз критеріїв віднесення компанії до категорії старт-апів. Охарактеризовано основні типи старт-ап компаній.

**Ключові слова:** старт-ап, інноваційне підприємство, типи старт-апів.

## АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятия «старт-ап». Проанализированы подходы к его интерпретации как экономической категории. Рассмотрены основные этапы развития старт-ап компаний и формы финансирования. Сделан сравнительный анализ критериев отнесения компании к категории старт-апов. Охарактеризованы основные типы старт-ап компаний.

**Ключевые слова:** старт-ап, инновационное предприятие, типы старт-апов.

**Problem statement.** The role of start-up companies in global economy is growing. Countries with well-developed innovative system give a special attention to development of this segment. For instance, in the USA employs more than 10% of working population (12 million people) in companies-beginners founded with support of venture capital, the aggregate income of American start-ups today is approaching \$3 trillion. (21% of GDP), and in 2012 was adopted the Law «On support for start-up companies in the United States» (Jumpstart Our Business Startups Act of 2012). This is the evidence of government support aimed on stimulating start-up development as small and medium businesses. A similar practice takes place in the EU. This trend *requires a clear understanding of start-ups essence and their basic forms of functioning, which is a necessary prerequisite for the introduction in appropriate government policies to support them.* In Ukraine is still missing not only these tools, but also a clear definition in legal field the term «start-up company».

**Analysis of recent researches and publications.**

Many scientific papers are devoted to problems of state support small and medium-sized innovative

enterprises. Among the Ukrainian scientists who have examined the issue of state support small innovative enterprises are V. Heyets and V. Seminozenko, V. Zyank`ko, L. Marchuk [1-3]. In particular V. Heyets and V. Seminozenko analyzed measures for creating and support small and medium-sized companies in the field of «high-tech» in context of EU innovation policy, and proposed their own vision of development environment small and medium-sized innovative companies in Ukraine [1]. V. Zyank`ko explored problems of functioning innovative entrepreneurship and stressed the importance of state support small innovative enterprises [2]. L. Marchuk defined the role of small and medium-sized enterprises and proposed areas of support small innovative entrepreneurship [3]. Analysis of recent publications has shown that start-up companies are studied mainly from the point of innovative entrepreneurship [12, 16-18]. International organizations have shown a growing interest to start-up companies because they often associated with high-tech projects. Among recent publications devoted to start-ups it is necessary to highlight reports of the United Nations Economic Commission for Europe [4; 15; 20], the Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD) [6; 8-9; 13]. However, the issues related to state support start-up companies as a new form of innovative entrepreneurship are not sufficiently investigated.

**The purpose of article.** The aim is to study the nature of start-up companies and their role in modern economy, state support mechanisms for these companies.

**Results of research.** Start-up (from the English «start-up») – is a new established company, which builds its business on the basis of innovations or innovative technologies, just started or not yet released to market and has a limited set of resources. Very often the term «start-up» refers to the Internet companies and other companies working in the field of information technology, however it also extends to other spheres of activity.

The history first start-up companies originated from the Second World War. During this period began to develop scientific, technological and industrial parks, business incubators, clusters, spin-offs, seed companies and start-ups. The pioneers in this were the USA, which allowed

them to create an efficient national innovation system and a competitive economy.

In the late 1990s, the most common type of start-up companies was a dot-com. Venture capital was extremely easy to obtain during that time due to frenzy among investors to speculate on the emergence of these new types of businesses. Unfortunately, most of these Internet start-ups eventually went bust due to major oversights in their underlying business plans, such as a lack of sustainable revenue. However, a few Internet start-ups survived. The Internet bookseller Amazon.com and Internet auction portal eBay are examples of such companies [5].

The interest has been further enhanced by «Silicon Valley experience» – the observation in the USA that a high level of start-up activity goes hand in hand with economic progress. As a result, developed countries have established a range of programmes for start-ups support and small and medium-sized enterprises [6, p. 4]. In the 1990s–early 2000s in the United States close collaboration between higher education institutions and private sector coupled with the substantive private financing of R&D was a key growth factor of innovation start-ups [4, p. 15-16]. Europe, which tried to keep up with the USA in scientific and technical sphere, has also offered new tools for

increasing competitiveness: COST (Cooperation in Science and Technology), EUREKA (European Research Coordination Agency), ETP (European Technology Platform), JTI (Joint Technology Initiative), CIP (Competitiveness and Innovation Programme), EIB (European Investment Bank) and other [7, p. 55].

The concept of «start-up» or «start-up company» is relatively new in economics.

Existing interpretations of this concept and also identified interpretations during the research process presented in publications of world organizations and encyclopedic dictionaries are given in table 1.

Summarizing the above mentioned interpretations, we can say that *start-up is a small company on the 1st stage of its development with sufficiently limited number of assets, created for very fast growth, the aim of which is to bring new ideas and inventions to market*. Start-up businessmen and co-founders considering concept of «start-up companies» as a form of innovative business (table 2).

Summarizing filed interpretations of start-ups by representatives of business sector, we can say that *it is a small company with high growth rates, which aims to create new products and services under conditions of extreme uncertainty, and success depends on each team member*.

Table 1

«Start-up» interpretation by international organizations and dictionaries

Definition	Organisation / Year
Start-ups are companies, which often have little assets, they need to protect their technologies and use to raise capital. These companies help bring new ideas and inventions to the market [9, p. 22].	OECD 2007
Start-up companies have a short life expectancy and depend on public support [8, p. 23].	OECD 2006
Start-ups are companies based on new technologies or other innovations that have a significant impact on the growth and economic development [6, p. 4].	OECD 2012
Innovative start-ups are companies, that build their competitive advantage on innovations arising from research and development. These businesses are often spin-offs from other enterprises or from research centres or universities. Converting their ideas into commercial applications depends largely on cooperation among research centres, universities and the private sector, as well as a set of support measures put in place by government agencies [13, p. 46].	OECD 2013
Start-up companies are small enterprises established for the purpose of developing a new product or technology, mainly in the fields of software, the Internet and telecommunications [15, p. 2].	UNECE 2003
Start-ups are newly created companies, often in high technology sectors. Typically, they experience uncertainty regarding their sources of financing and the choice of appropriate business model [4, p. 68].	UNECE 2012
Start-up companies are newly founded companies or entrepreneurial ventures that are in the phase of development and market research. They are usually, but not necessarily, associated with high-tech projects because their product is mostly software which can be easily produced and reproduced [14, p. 19].	UNECE 2014
Start-up is a business in the form of a company, a partnership or temporary organization designed to search for a repeatable and scalable business model [10].	2012
Start-up is a company that is in the first stage of its operations. These companies are often initially bank rolled by their entrepreneurial founders as they attempt to capitalize on developing a product or service for which they believe there is a demand. Due to limited revenue or high costs, most of these small scale operations are not sustainable in the long term without additional funding from venture capitalists [5].	2012
Start-up is a company on the earliest stage of development. Start-up companies concentrate on product development and build up of capitalization. Most start-ups rely on venture capital or loans to continue operations during this phase [11].	2012

Table 2

## «Start-up» interpretation by representatives of this business

Definition	Year	Source
A start-up is a human institution established to create new products and services under conditions of extreme uncertainty [16, p. 17].	2011	Eric Ries, businessmen
A start-up is a company working to solve a problem where the solution is not obvious and success is not guaranteed.	2013	Dave Gilboa Blumenthal, co-founders of Warby Parker
A start-up is a group of people working towards a common goal, generally with limited time. A start-up ceases when everyone involved stops working there.	2013	Igram Magdon – Ismail, co-founder Venmo
A start-up is a small, high-growth company based on a big idea. Start-up is simply a series of experiments looking for evidence of repeatable outcomes.	2013	Ariel Garten, co-founder and CEO of InteraXon
A start-up is something new – a process, a product, a category, a business model, an ecosystem.	2013	Ayah Bdeir, founder of littleBits
A start-up is a state of mind. People join to these company and make decisions to abandon stability in exchange for the promise of tremendous growth and the excitement.	2013	Adora Cheung, co-founder of Homejoy
A start-up is a new product or a new market, with less than 50 people, with the intention of growing quickly to scale [12].	2013	Rob May, CEO and co-founder of Backupify
A start-up is a company that goes by bootstrapping (opening their own business without external support/external capital), is funding its development from the internal cash turnover and extremely cautious in spending [18, p. 254].	2012	Guy Kawasaki, venture capitalist
A start-up is a business idea that has minimal traction. A founder has to be a «jack of all trades» and able to pivot with an evolving idea. A start-up has minimal structure and a lot of passion. The aim is to gain more market share and build a product that is perfect [12].	2013	Daniel Roubichaund, founder of PasswordBox

For better understanding the nature of start-ups it is necessary to highlight the differences between innovative enterprises and start-ups. Firstly, start-up is a company created for quick growth. It means that not all companies established from «scratch» can be called «start-ups». *Field of activity, technologies, methods and source of investments, final product are of no importance, growth is the basic and main difference, and everything which is connected with notion «start-up» is first of all associated with growth.* Growth is a determining factor for making decisions. Secondly, start-ups have other purpose in contrast to small and medium-sized enterprises. Start-up has to make product that will certainly be demanded on the world market for its quick growth. Quick growth means:

a) Production of what is demanded by a great number;

b) Possibility to serve all clients regardless of distance, time etc.

The first condition means that idea assumed as a basis of start-up has to provide for wide scale sale. Rate of such scale may vary, but format of start-up in general isn't suitable for production and promotion of any highly specialized idea or product. Moreover, the source of financing start-up companies greatly depend on mass market.

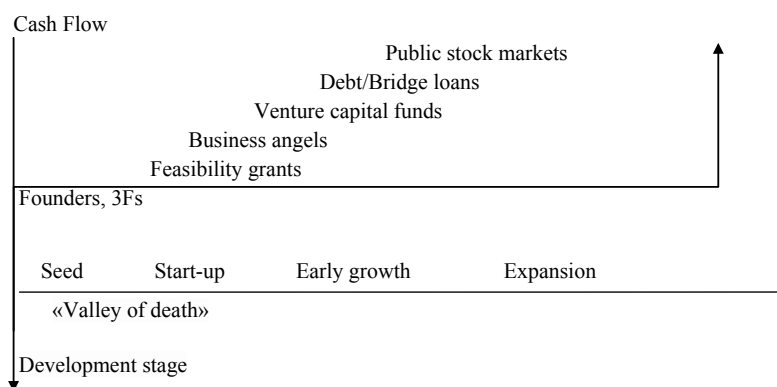
The second condition means that goods have to be flexible and provide for overall physical logistics, possibility for licensing or distribution through on-line markets and shops (via the Internet). Both conditions have to be simultaneously agreed and satisfied.

One more difference of successful start-up founders is that they are able to answer various questions inherently: specific combination of technological literacy and skills with ability timely and properly solve wide range of tasks. Idea that was «bad» yesterday can be brilliant today just because business branch and sphere change too fast and with them changes demand and appear new problems. The same was with Google: Larry Page and Sergey Brin wanted to conduct quick and all available search on the Internet. Unlike most of specialists they had enough competence and skills to assess all disadvantages of existing search technologies and offer realistic possibilities for their improvement.

In scientific literature allocates 5 stages of start-ups development: seed stage, startup stage, growth stage, expansion stage, exit stage [19]. The seed stage covers initial research and development of the idea or business concept; focused on determining its technical feasibility, market potential, and economic viability. The start-up stage covers development of product prototypes; initial market research and establishment of formal business organization. The early growth stage includes small-scale commercialization and growth, also development of pillars for scalability of business. Finally, the expansion stage of business covers substantial growth in scale and market impact of business.

The figure 1 presents a typical innovative enterprise, its cash flow and the most available or suitable sources of finance according to stages at which it is. The cash flow reflects a form of «J-curve», with an initial drop at the seed stage (known as the «Valley of Death»), connected with





**Figure 1. Development Stages, Cash Flow and Sources of Finance**  
[20, p. 4]

financial resources that were spent on the proof of business concept.

If business emerges from the «valley» and becomes established, the cash flow turns positive and business gradually generates market turnovers and moves to the early-growth and expansion stages. In these stages financial resources needed by business are significantly larger [20, p. 3-4].

Taking into account great risks and uncertainty in terms of technology and market, access to finance is a key factor in creation, survival and expansion of start-up companies. Therefore, start-ups support requires the involvement of external capital, usually in form of direct investments. There are such forms of direct financing start-ups: founders and 3Fs, grants, Business angels, venture capital funds, debt loans and public stock markets. There are 3 main types of financing start-ups: grants or government support, capital contributions and debt.

Most of resources used for founding and launching these companies come from personal assets of «the three Fs»: friends, family and fools, in addition to contribution of founder. These personal contributions generally cover from 40% to 70% of the total investment and are acquired through personal networking, often for relatively small amounts [13, p. 51]. The main way of financing at the initial stage is bootstrapping. This term describes creative and unusual methods of searching money to minimize financing needs. It can be usage of own credit cards or mortgage lending to finance own business development, usage for such needs own apartment, cottage house or garage [19].

Grants are provided by National and regional government agencies in form of non-repayable contributions. Government support covers feasibility studies, proofs of concept, development of business plans and official procedures to start a new business. The contributions of state are essential in the seed and start-up stages.

Bank loan is one of the most important sources of finance, both in the early and expansion stages of start-up development, aside from initial capital provided by founder. In the United States, bank loan represents from 15% to 30% of initial funding for high-growth, knowledge-intensive start-ups. In

general, start-ups rely less on bank loan because banks are hesitant to offer credit for creation of a new risky innovative company [13, p. 50].

The most common source of direct investments is venture capitalists and so called Business angels. It is difficult to strictly distinguish them, but there are some important differences. Business angels are private bodies or private bodies unions, while venture capitalists act through special venture companies that attract funds of the third parties. In other words, business angels invest own funds, at the same time venture capitalists – funds of the others. The third important

difference is in the size of investments – business angels invest lower amounts in comparison with venture capitalists. Typical amount of investments from private bodies is from 25\$ to 250\$ thousands, while venture funds often make up a few millions of dollars. The term «gap in funding» refers to investment amount that is unbearable for private investors and is too small for venture funds. The fact is that venture funds greatly suffer from expenses connected with investment risk assessment and their application monitoring. So investments that are lower than some definite threshold amount are not practically interesting for them. Companies from bootstrapping are often in this investment gap. As a result companies-beginners can be cut off from all financial resources due to a high degree of risk that makes loan attraction almost impossible. Although venture capitalists receive much attention of mass media, every year business angels are financing 30-40 times more projects around the world than venture funds [19]. Angel investors play a key role in advising and helping entrepreneur to improve quality of investment proposal (design, business model, presentation). These investors operate on the middle ground between informal funding from founders, friends or family and formal venture-capital funding [13, p. 51].

Public policy and private sector activity plays an important role in support and development start-up companies at the stages of creation and expansion. However, each country has its own criteria to define start-up (size, profits, R&D expenditures, age) (table 3).

For instance in Italy are used such criteria of identification of innovative start-ups:

- new or established for no longer than 48 months;
- reside or be subject to taxation in Italy;
- turnover lower than 5 million € (6, 4 million \$);
- it does not distribute profit;
- its core business consists of innovative goods or services of significant technological value;
- it does not originate from a merger, demerger or divestment process;
- 15% of its costs are related to R&D;
- at least 1/3 of the team is made up of people



Table 3

## The main criteria of identification start-up companies [21]

Indicator	Characteristic
Age	is less than 1 year old.
Size	have less than 100 employees
Office	do not have actual office.
Focus	focus on learning, discovery and crazy growth instead of profit.
Output	expected output is a new product, a new technology or a solution for existing challenges in the market.
Members	majority of the members (more than 50%) are entrepreneurs.
Culture	have a «startup culture».
Business model	is designed to search for a repeatable and scalable business model.

who either hold a doctor degree or are doctor candidates in Italy or abroad or have conducted research for at least 3 years or at least 2/3 of the team is made up of people holding a master's degree [22, c. 6-7].

In Ireland a high potential start-up is defined on the basis of such criteria:

- introducing a new or innovative product or service to international markets;
- involved in manufacturing or internationally traded services.

- capable of creating 10 jobs in Ireland and realising €1 million in sales within three to four years of starting up.

- led by an experienced management team.

- headquartered and controlled in Ireland.

- less than five years old from the date of your company's registration [23].

In scientific literature the existing start-ups are divided into four types: (1) new technologybased firms (NTBFs), (2) opportunity-based start-ups by employees, (3) copycat start-ups, and (4) start-ups to escape unemployment (entrepreneurs out of necessity) [6, p. 5-6].

1. New technology based firms are new firms with business ideas based on new technologies – i.e. new procedures for producing goods and services. Prominent examples of this type of firm are founded around 2000, such as Google, Ebay and Amazon, whose businesses are based on Internet technology. NTBFs often arise in environment of universities and research labs, and are characterised high knowledge intensity.

2. Opportunity-based start-ups are new firms launched by people who want to exploit a market opportunity. Many of these start-up founders are former employees who were unable to exploit new business ideas with their previous employers. An example of this start-up type is SAP AG, whose founders identified a gap in the market for data processing and developed a software that enables businesses to perform accounting processes internally on mainframe computers.

3. Copycat start-ups are primarily motivated by a desire to be self-employed, and involve mimicking business ideas of existing firms. They are typically not based on any new technology, and they do not try to exploit a market opportunity. Instead, they are formed to serve their founders.

Copycat start-ups are often found in sectors where costs of starting business are very low, e.g. trading, restaurants and other consumer-oriented services. «Copycat start-up» is not an established term in literature.

4. Start-ups are driven by unemployment and other forms of necessity, usually established as a way of generating income for entrepreneur. Their founders are often unable to find paid work, and therefore they open businesses to earn a living. They are often called «necessity start-ups» because they are a response to lack of other opportunities. Businesses that are formed as escape from unemployment are usually established in sectors with low entry barriers and low qualification requirements.

It is appropriate to consider the classification of Internet start-ups as they often work in field of information technology. According to Marmer, Hermann and Berman (2011), who conducted the analysis on more than 650 web start-ups across the USA (Silicon Valley) Internet start-up companies are divided into three basic types.

The first type of start-up companies is «The Automizer» focused on customers, attracting customers who show interest in a product, fast performance, common automatization processes that were previously performed manually, a large market, struggle on existing market, use of new technologies, strong technology-oriented developers, etc. The examples of Automizer companies are: Google, Dropbox, Eventbrite, Slideshare, Mint, Pandora, Kickstarter, Zynga, Playdom, Box.net, etc. A subtype of this type is called «The Social Transformer» characterized by existence of a critical mass, increased subscriber growth and networking. These start-ups typically create new ways to connect people and therefore need more capital. Business people and teams meet more frequently in this type of start-up than in an IT-oriented one. The examples of such subtype are: Ebay, OkCupid, Skype, Paypal, LinkedIn, Facebook, Twitter, Foursquare, Youtube, Dailybooth, etc.

Another type of start-up companies is «The Integrator» specified by high security, early profit, targeting small and medium-sized enterprises as well as smaller markets, high probability that it will keep small teams even after scaling (growth and expansion), etc. For instance such companies

as: PBworks, Userve, Kissmetrics, Mixpanel, Dimdim, HubSpot, Zendesk, Flowtown, etc.

The third type is called «The Challenger» characterized by very high sales, as well as customer dependence, complex and rigid markets, repeatable sales processes, more time in relation to the first and second type, in need of more capital, business-oriented teams. For example: Oracle, Salesforce, MySQL, Redhat, Jive, Ariba, Rappleaf, Involver, BazaarVoice, WorkDay, Netsuite, Passkey, Yammer, etc. [24, p. 7-9].

**Conclusions.** According to results of research, start-up companies are a new form of innovative entrepreneurship. Their essence underlies in a rapid growth through implementation of new ideas and inventions on new markets. In economy start-ups are the most dynamic companies that provide operational transformation of scientific results into innovative products and creating jobs.

Government support to establishment and development start-ups is implemented in appropriate programs. Companies that clearly meet defined criteria at national level become participants of these programs. Given the declared Ukraine's strategic course towards European integration, it is important to analyze fully the instruments of state support start-up companies that apply in the EU for reproduction of best practices. At the same time should be given special attention to establishing an appropriate conceptual-categorical apparatus, which in Ukraine is not resolved at legislative level.

Creation of favourable conditions for involvement of business in innovation and organization on the basis of domestic developments of new companies will contribute to the rise of national industry and increase its competitiveness and build up the potential of entering new EU markets.

#### REFERENCES:

1. Геєць В.М., Семиноженко В.П. Інноваційні перспективи України. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
2. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку : монографія. – Вінниця : Універсум – Вінниця, 2008. – 397 с.
3. Марчук Л.П. Розвиток малого і середнього бізнесу як складова інноваційних перетворень в Україні // 36. «Вісник аграрної науки Причорномор'я». Вип. 2(53). – Миколаїв : МДАУ, 2010. – С. 44-53.
4. Fostering innovative entrepreneurship: challenges and policy options / United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). – New York ; UNECE, 2012 ix, 69 p.
5. Investopedia Startup [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.investopedia.com/terms/s/startup.asp>.
6. Innovation Policy: Start-up promotion instruments in OECD countries and their application in developing countries, 2012, 53 p.
7. Солонін Ю.М., Гороховатська М.Я., Білан І.І., Смертенко П.С., Федорова Н.Є., Чернишев Л.І. Технологічна платформа «Передові матеріали і технологічні процеси їх отримання» як основа відродження передової ролі України а галузі матеріалознавства // Вісник Національної академії наук України. – 2012. – № 4. – С. 55-59.
8. International Experience: Government support for universities-industry cooperation Dr Ellen Hazelkorn Dublin Institute of Technology, Ireland OECD Workshop Tomsk State University October, 2006, 26 p.
9. Innovation and growth: rationale for an innovation strategy, OECD, 2007, 29 p.
10. Blank Steve (March 5, 2012). «Search versus Execute». Retrieved July 22, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://steveblank.com/2012/03/05/search-versus-execute/>.
11. Farlex Financial Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Start-Up+Company>.
12. What is a startup? Neil Blumenthal Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forbes.com/sites/natalierobehmed/2013/12/16/what-is-a-startup/>.
13. Start-up Latin America Promoting Innovation in the Region, OECD, 2013, 209 p.
14. Analysis of financing sources for start-up companies Marina Klačmer, Čalopa, Jelena Horvat, Maja Lalić Management : Journal of Contemporary Management Issues, Vol. 19 No. 2 December 2014, p. 19-44.
15. Information and communication technologies in Israel, 1990–2002 Joint UNECE/UNCTAD/UNESCO/ITU/OECD/Eurostat Statistical Workshop : Monitoring the Information Society : Data, Measurement and Methods (Geneva, 8-9 December 2003), 6 p.
16. Eric Ries The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses. – Crown Publishing, 2011, 296 p.
17. What Actually Defines A Startup? Boston Founders & Investors Weigh In [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bostinno.streetwise.co/2011/11/14/what-actually-defines-a-startup-boston-founders-investors-weigh-in/>.
18. Г. Кавасаки Стартап: 11 мастер-классов от экс-евангелиста Apple и самого дерзкого венчурного капиталиста Кремниевой долины. – М. : «Манн, Иванов и Фербер», 2012. – 272 с.
19. Definition and conception of startup [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://cbb-portal.com/files/sta\\_4str\\_a4.pdf](http://cbb-portal.com/files/sta_4str_a4.pdf).
20. Financing innovative development: comparative review of the experiences of UNECE countries in early-stage financing / United Nations Economic Commission for Europe New York ; Geneva : United Nations, 2007 ix, 107 p.
21. Agile Vietnam Reflections on organization, business and management What define a startup? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agilevietnam.com/2012/12/12/what-define-a-startup/>.
22. The Italian agenda: policies and strategies for startups Stefano Firpo Head of Technical Secretariat of Italian Minister of Economic Development, 2015, 31 p.
23. Enterprise Ireland High Potential Start-ups (HPSUs) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.enterpriseireland.com/en/Start-a-Business-in-Ireland/Do-I-qualify-as-a-HPSU-/Overview.html>.
24. Marmer, M., Hermann, L., B. & Berman, R. (2011). Startup Genome Report 01 : A new framework for understanding why startups succeed. Startup genome : Cracking the code of innovation, Blackbox, 2013, 68 p.

УДК 330.341

Ластівка М.В.

*старший викладач кафедри економіки підприємства  
Національного університету державної податкової служби України***ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ  
ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ****THEORETICAL BASES OF INNOVATIVE CLUSTERS'S FORMATION  
AND DEVELOPMENT IN UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядаються основні наукові підходи до визначення терміна «інноваційний кластер». Узагальнено способи класифікації інноваційних кластерів. Визначено характеристики, функції інноваційних кластерів та переваги кластерної організації виробництва. Розглянуто узагальнену структуру інноваційного кластера. Визначено проблеми та перспективи формування національних інноваційних кластерів в Україні.

**Ключові слова:** конкурентоспроможність, інноваційний розвиток, інноваційний кластер, інноваційна система, синергетичний ефект.

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассматриваются основные научные подходы к обозначению термина «инновационный кластер». Обобщены способы классификации инновационных кластеров. Предопределены характеристики, функции инновационных кластеров и преимущества кластерной организации производства. Рассмотрена обобщенная структура инновационного кластера. Определены проблемы и перспективы формирования инновационных кластеров в Украине.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, инновационное развитие, инновационный кластер, инновационная система, синергетический эффект.

**ANNOTATION**

The main scientific approaches to definition of the term "innovative cluster" will be considered in the paper. Ways of classification of innovative clusters are generalized. Characteristics and functions of innovative clusters and advantages of business cluster's organization are determined. Generalized structure of innovative cluster is considered. Problems and prospects of innovative clusters' formation in Ukraine are defined.

**Keywords:** competitiveness, innovative development, innovative cluster, innovative system, synergetic effect.

**Актуальність теми дослідження.** В умовах посилення процесів глобалізації неодмінною умовою конкурентоспроможності країни на світових ринках є її інноваційний розвиток. Результати інноваційної діяльності, продукування та оперативне впровадження інновацій, є головним джерелом формування конкурентних переваг держави у науково-технічній, економічній та соціальних сферах. Аналіз тенденцій інноваційної діяльності України та порівняння рівня її інноваційного розвитку з передовими країнами світу свідчить про низький рівень інноваційної активності вітчизняних економічних суб'єктів. Як свідчить закордонна практика, одним із найефективніших засобів реалізації інноваційної політики та стимулювання інноваційних процесів є кластерний підхід.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Проблеми й питання формування

кластерів досліджували в своїх роботах провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, такі як О. Амоша, О. Анненкова, З. Варналій, І. Бутенко, М. Войнаренко, В. Геєць, К. Дудкіна, М. Долішній, Д. Євтухін, Н. Маракий, А. Мигранян, В. Пономаренко, М. Портер, А. Маршалл, В. Савченко, С. Соколенко, М. Четирбок, І. Шпак, М. Ярошук, Н. Микитюк, О. Тищенко та інші. Проте у сучасній економічній літературі недостатньо уваги приділено теоретичним питанням формування та розвитку інноваційних кластерів.

Невирішені питання в рамках проблеми. Незважаючи на наявність багатьох досліджень з даної тематики, варто відзначити, що значна кількість питань щодо формування та розвитку інноваційних кластерів в Україні і досі залишаються невисвітленими та потребують подальшого теоретичного, методичного та практичного вирішення.

**Мета статті.** Метою статті є аналіз наукових підходів до визначення суті поняття «інноваційний кластер» та типів інноваційних кластерів, а також теоретичні аспекти формування та розвитку інноваційних кластерів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Науковці по-різному трактують сутність інноваційних кластерів, виходячи зі змістового наповнення ними поняття інновацій загалом, бачення результатів функціонування інноваційних утворень та ролі навчальних закладів та людини у створенні інноваційних рішень.

За визначенням А.І. Бірюкова, інноваційний кластер – це цілеспрямовано сформована група підприємств, що функціонують на базі центрів генерації наукових знань і бізнес-ідей, підготовки висококваліфікованих фахівців [11, с. 136]. Більш уточнене визначення інноваційного кластера пропонує Н.В. Єжакова: «інноваційний кластер – це інтегрований осередок генерації наукових знань, ідей, центрів підготовки висококваліфікованих кадрів, які випускають інноваційну і наукомістку продукцію, що має довгострокові конкурентні переваги» [4, с. 20].

А.А. Мигранян, І.Г. Разувєв та В.В. Дивак розглядають інноваційний кластер як «об'єднання різних організацій (промислових компаній, вищих навчальних закладів, технопарків і бізнес-інкубаторів, науково-дослідних центрів і



лабораторій, банківських і позабанківських кредитних організацій, інвестиційно-інноваційних компаній, венчурних фондів, органів державного управління, громадських організацій і т.д.), яке дозволяє використовувати переваги внутрішньофірмової ієрархії та ринкового механізму, що дає можливість більш швидко та ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття та винаходи» [13, с. 207-208; 2, с. 225].

А.Д. Олійник дає таке визначення інноваційного кластера: «стійка, упорядкована, добровільно об'єднана сукупність економічних суб'єктів, які здатні проектувати та виготовляти спеціалізовану конкурентоспроможну на світовому ринку продукцію» [13, с. 207].

Порівняльну оцінку інноваційних кластерів з іншими типами пропонує Е.Ф. Югас. З його точки зору, інноваційні кластери є більш конкурентним кластерним типом у порівнянні з іншими, тому що забезпечують не тільки створення інновацій, але й їх впровадження, що дає додаткові фінансові вигоди.

Є.О. Монастирний та В.С. Шовкалюк визначають інноваційний кластер як цілісну систему підприємств та організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що включає весь інноваційний ланцюг від розвитку фундаментальної наукової ідеї до виробництва та дистрибуції готової продукції [11, с. 136; 17].

Як механізм стратегічної взаємодії підприємств, дослідних організацій, університетів, венчурних фондів та інших посередницьких структур, що забезпечує синергетичний ефект взаємної підтримки виробництва нової інноваційної продукції та послуг, розглядає інноваційний кластер Ю.Д. Кузьміна [7].

Заслуговує на увагу і системний підхід К.В. Саяпіної щодо визначення інноваційного кластера: «група інноваційних стартапів, малих, середніх і великих підприємств, а також науково-дослідних центрів, що діють у певній галузі, де стимулювання до ведення інноваційної діяльності відбувається шляхом постійної активної взаємодії, спільного використання наявних ресурсів, обміну знаннями та досвідом, а також завдяки передачі технологічних особливостей, системності та розповсюдження інформації серед усіх учасників кластера з урахуванням існуючого інноваційного потенціалу та інноваційного потенціалу розвитку» [12, с. 90-91].

На основі аналізу представлених визначень варто виділити особливості інноваційного кластера, що дозволяють визначити систему його сутнісних характеристик:

1. Інноваційний кластер є надсистемою, оскільки може охоплювати найрізноманітніші типи кластерів, що об'єднані процесом інноваційної діяльності, яка передбачає створення і поширення інновацій в даному середовищі.

2. Результатом діяльності учасників інноваційного кластера є інновації не тільки у сфері виробництва, але і в області управління, організації, соціальної роботи тощо.

3. Учасниками інноваційного кластера є, на перший погляд, «різноманітні» підприємства, проте вони мають єдину концепцію свого розвитку та пов'язані єдиним інноваційним процесом, в якому кожен з них виконує певні функції.

4. Для формування інноваційного кластера недостатньо лише наявності критичної маси підприємств в інноваційній сфері, необхідна наявність компетенцій, технічних можливостей, логістичних шляхів і каналів зв'язку, системи відносин, які передбачають здійснення перманентного інноваційного розвитку.

5. Взаємовідносини між учасниками кластера будуються на основі поєднання кооперації та конкуренції, що в підсумку призводить до успішної співпраці та можливості використання ключових компетенцій та досягнень партнерів для досягнення загального результату [6].

6. Головна відмінність інноваційного кластера від інших форм економічних об'єднань полягає в тому, що компанії кластера не йдуть на повне злиття, а створюють механізм взаємодії, що дозволяє їм зберегти статус юридичної особи і при цьому співпрацювати з іншими підприємствами, що утворюють кластер і за його межами.

7. Ціль існування інноваційного кластера – виробництво інноваційного продукту, послуги чи технології, що дозволяє створити інновацію та уможливити її комерціалізацію.

8. Створення синергетичного ефекту в межах інноваційного кластеру за рахунок: вільного пересування інновацій у кластері; приросту грошового потоку за рахунок ефекту спільної діяльності підприємств, що входять у кластер; спільного використання інфраструктурних об'єктів; зниження операційних витрат [14].

Сьогодні існує багато наукових досліджень як зарубіжних так і вітчизняних економістів щодо способів класифікації інноваційних кластерів. Однак проблема формування найбільш об'єктивних та узагальнюючих критеріїв виділення та оцінки типів інноваційних кластерів все ще залишається актуальною. Найбільш відомі наукові підходи типологізації інноваційних кластерів наведені у таблиці 1.

У рамках Міжнародної конференції з інноваційної політики і технологій в Бразилії у 2000 р. була запропонована класифікація інноваційних кластерів, що включає п'ять типів інноваційних кластерів:

– залежний, або усічений – складається з ланок технологічно взаємопов'язаних підприємств, іноді розрізнених територіально. Діяльність цього кластера обмежена набором типових функцій (видобуток ресурсів, обробка, збагачення тощо). Застосовуються сучасні, але не передові технології, а нові технології надходять на виробництво у вигляді готового до негайного використання продукту;

– галузевий – група спільно працюючих компаній, що виготовляють типові продукти або послуги. Використання нових технологій обме-



жене сферою контролю якості та управління персоналом;

– інноваційно-галузевий – група спільно працюючих компаній, що виготовляють продукти або послуги, які потребують постійного оновлення, поліпшення якості, впровадження нових функціональних можливостей. Налагоджено постійні і стійкі зв'язки з науково-дослідними центрами, освітніми установами;

– проінноваційний – це інноваційний кластер компаній, націлений на якнайшвидше придбання необхідних знань і технологій з метою поліпшення поточної конкурентоспроможності;

– інноваційно орієнтований – такий кластер компаній, що визначає промислову, інвестиційну та соціальну структуру регіону. Створює динамічні групи компаній, що використовують передові знання та технології, залучає талановиті трудові ресурси з усього світу, є споживачем і генератором венчурного капіталу, визначає і направляє наукові дослідження університетів та інших освітніх установ [10, с. 48].

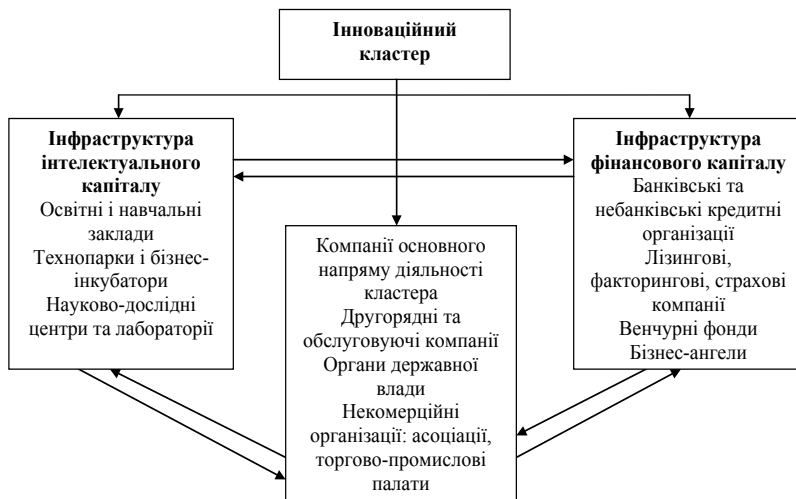
Варто зазначити, що дану класифікацію можна використовувати для здійснення практичної кластерної політики, оскільки вона передбачає оцінку кластерів з погляду довгострокової

Таблиця 1

Типологізація інноваційних кластерів<sup>1</sup>

Автор	Типи інноваційних кластерів	Умови формування
Е. Маркузен	I тип – нові індустріальні системи	У сучасному вигляді формуються як італійські промислові дистрикти
	II тип – системи типу «центр – мережа»	Формуються навколо кількох головних корпорацій, діяльність яких спрямована на інноваційний розвиток
	III тип – промислова платформа для дочірніх компаній	Формуються в усіх країнах незалежно від рівня їх інноваційного розвитку
	IV тип – державоорієнтована система	Формуються з метою забезпечення новітніми технологіями
	V тип – системи змішаного типу	Формуються на основі технопарків
Т. Цихан	Географічний тип	Формується як просторовий кластер (наприклад, аерокосмічний кластер)
	Горизонтальний тип	Формується на основі декількох інноваційних секторів, які входять в більш великий кластер (наприклад, система мегакластерів в економіці Нідерландів)
	Вертикальний тип	Формується як мережа виробничого прогресу з визначенням виконавця - впровадження інновацій
	Літеральний тип	Формується як об'єднання різних секторів, що призводить до створення інноваційного кластера (наприклад, мультимедійний кластер)
	Технологічний тип	Формується як сукупність галузей, які використовують одну і ту ж технологію (наприклад, біотехнологічний кластер)
	Фокусний тип	Формується як кластер інноваційних фірм, які зосереджені навколо одного центра – підприємства, НДІ, учбового закладу тощо.
Ю. Громико	Інфраструктурно-інноваційний тип	Технологічне перетворення й переосвоєння деякої наявної інфраструктурної платформи на основі принципово нових технологічних рішень наступного технопромислового й соціокультурного укладу. У цьому разі кластер починає формуватися навколо поєднувальних зон новітніх технологічних рішень
	Пілотно-інноваційний тип	Створення на основі принципово новітніх фізичних принципів й ефектів неіснуючих у цей момент інфраструктур. Основна перевага у формуванні полягає в тому, що його не треба вписувати в наявні системи виробництва
	Ультраструктурно-метапромисловий тип	Створення промисловості із переозброєння наявних типів промисловості попереднього технопромислового укладу. Основна перевага цього кластера полягає в можливості сформувати навколо передової технології нового класу сукупності підприємств, на яких вона буде реалізовуватися.
	Адаптайційно-технологічний тип	Запозичення й освоєння передових технологічних платформ на основі аналізу технологічних рішень і пропозиції наступних кроків розвитку цієї технологічної платформи. Перевага побудови цього кластера в розвитку імпортозаміщуючих технологій.

<sup>1</sup> Узагальнено автором за [5, с.98; 3]

Рис. 1. Структура інноваційного кластера<sup>2</sup>

конкурентоспроможності з урахуванням їхніх галузевих характеристик.

Таким чином, типологізація інноваційних кластерів дає можливості обмежити коло факторів, що впливають на формування, розвиток і ефективне функціонування інноваційного кластера.

Важливо відзначити, що в сучасній економіці інноваційний кластер є не лише підсистемою національної (або регіональної) інноваційної системи, а й ключовим елементом, що включає та значною мірою формує всі базові її одиниці: підсистеми генерації знань, освіти і професійної підготовки, виробництва товарів і послуг, інноваційної інфраструктури, ринку наукомісткої продукції і послуг. Узагальнена структура інноваційного кластера відображена на рисунку 1 [1, с. 9].

Інноваційні кластери можуть виконувати наступні функції: координація створення та напрямків діяльності через державну регуляцію діяльності інноваційних кластерів; визначення інноваційного продукту та ринкового попиту як об'єктів діяльності кластерів; визначення можливих джерел технологічних рішень об'єкта діяльності кластера; визначення необхідної і можливої наукової експериментально-промислової бази і доведення об'єкта діяльності кластера до експериментального зразка; розробка і доведення технологій виробництва об'єкта діяльності кластера до промислового рівня; визначення необхідної і можливої промислової бази масового виробництва об'єкта діяльності кластера; фінансове забезпечення діяльності кластера; визначення алгоритмів маркетингу та логістики збуту продукту масового виробництва об'єкта діяльності кластера [2, с. 226].

На відміну від розвинених країн, інноваційна діяльність в Україні характеризується структур-

ною деформованістю, інституційною неповнотою, неузгодженістю та незбалансованістю технологічних, економічних та соціально-ціннісних аспектів. За результатами оцінювання Глобального індексу конкурентоспроможності 2014–2015 рр. Україна посіла 76 місце серед 144 країн світу з інтегральним значенням індексу конкурентоспроможності 4,14 (у розрізі окремих складових оцінки: базові вимоги – 87 місце, індекс 4,36; підсилювачі ефективності – 67 місце, індекс 4,11; інновації та фактори розвитку – 92 місце, індекс 3,41). Для порівняльної оцінки конкурентної позиції України у глобальному інноваційному середовищі доцільно використати

результати розрахунку Глобального індексу інновацій INSEAD. У відповідності до опублікованого рейтингу у 2014 р. Україна зайняла 63 місце серед 143 країн, при цьому значення індексу складає 36,26. Найнижчу оцінку отримали такі субіндекси: можливості та умови залучення інвестицій – 127 місце, стан бізнес-середовища – 122 місце, ступінь розбудови інфраструктури – 110 місце, інтенсивність інноваційних зв'язків (у тому числі рівень розвитку кластерів та інтеграційна взаємодія науки, освіти і виробництва) – 105 місце. Враховуючи думку міжнародних експертів, зазначені складові є найбільш проблемними факторами, що стримують інноваційний розвиток економіки, отже, важливо спрямувати першочергові зусилля на подолання цих бар'єрів та створення сприятливих умов реалізації національного інноваційного потенціалу [8, с. 179].

До найефективніших засобів активізації інноваційної діяльності в національній економіці, як свідчить іноземний та вітчизняний досвід, відноситься кластерний підхід. На сьогоднішній день інноваційною кластеризацією охоплено понад 50% економіки розвинутих країн світу. Серед найяскравіших прикладів успішних кластерних об'єднань варто виділити такі, як Силиконова Долина (Каліфорнія, США) у сфері комп'ютерних технологій, автомобілебудівельний кластер у Детройті (США), кластер долини Медікон (на території Данії та Швеції), який працює у сфері фармацевтичних і медичних технологій, авіаційна та космічна галузь у Тулузі (Франція), Лондонський фінансовий сектор Сіті (Великобританія), біотехнологічний кластер Бостон-Кембридж (США та Великобританія), технопарк Жонггуанкун (Китай) або, як його іноді називають, «Кремнієва долина Китаю» [2, с. 225].

Для сучасної України формування інноваційних кластерів – це можливість ефективної перебудови економіки для виходу на новий рівень світових взаємовідносин у сфері господарювання. Оскільки інноваційний кластер, будучи ключовою точкою зростання інноваційної ринкової

<sup>2</sup>Бірюков А.І. Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности (на примере ОПК России) : автореф. дис. ... на получение степени докт. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.И. Бирюков. – М. : 2007 – 40 с.

економіки, дозволяє використовувати переваги двох способів координації економічної системи – внутрішньофірмової ієрархії та ринкового механізму, що дає можливість: більш швидко і ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття та винаходи; концентруватися на бізнес-процесах, що забезпечують найбільшу додану вартість, передаючи решту на аутсорсинг; ефективно залучати і використовувати інвестиції; досягати мультиплікативного ефекту від поширення інформації в рамках інноваційного кластера.

Особливо актуальним є створення та функціонування національних інноваційних кластерів – договірних об'єднань осіб різних форм власності з метою інтенсифікації процесів розроблення, виробництва та впровадження інноваційної продукції на основі спільного використання наявного потенціалу в рамках реалізації стратегічного пріоритетного напрямку інноваційної діяльності.

Перевагами формування національних інноваційних кластерів є: 1) синергетичний ефект виробництва, науки, ефективного менеджменту; 2) концентрація ресурсів; 3) використання потенціалу успішних компаній; 4) організаційно оформлені суб'єкти для цілеспрямованої взаємодії (бюджетна підтримка, обмін інформацією, наукові дослідження тощо); 5) високий стартовий імідж кластерів.

Діяльність національних інноваційних кластерів має здійснюватися за відповідними стратегічними пріоритетними інноваційними напрямами шляхом створення та забезпечення функціонування єдиного інформаційного простору учасників; розроблення та реалізації науково-технічних, інноваційних та інвестиційних проектів; створення нових видів продукції, здійснення заходів щодо їх комерціалізації [9, с. 118].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Однією із найефективніших сучасних прогресивних організаційних форм інноваційного співробітництва та забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів господарювання є інноваційний кластер. Інноваційний кластер – це цілісна система підприємств, організацій, інноваційних стартапів, науково-дослідних центрів та центрів підготовки висококваліфікованих кадрів з виробництва та комерціалізації готового інноваційного продукту, що має довгострокові конкурентні переваги. Формування та розвиток інноваційних кластерів є одним із стратегічних напрямів інноваційного розвитку України та потребує подальших ґрунтовних досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бирюков А.И. Формирование инновационных кластеров в высокотехнологичных отраслях промышленности (на примере ОПК России) : автореф. дис. ... на получение степени докт. эконом. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.И. Бирюков. – М., 2007. – 40 с.
2. Горбань С.Ф. Особливості функціонування інноваційних кластерів в Україні [Електронний ресурс] / С.Ф. Горбань, О.В. Чумак // Наука й економіка. – 2014. – № 3(35). – С. 224-230. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie\\_2014\\_3\\_34.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2014_3_34.pdf).
3. Громыко Ю.В. Что такое кластеры и как их создавать [Електронний ресурс] / Ю.В. Громыко // Альманах «Восток». – 2007. – № 1(42). – Режим доступу : [http://www.situation.ru/app/j\\_art\\_1178.htm](http://www.situation.ru/app/j_art_1178.htm).
4. Єжакова Н.В. Оцінка взаємодії елементів інноваційного кластера [Електронний ресурс] / Н.В. Єжакова // Економіка Крима. – 2010. – № 4. – С. 20-25. – Режим доступу : <http://www.readera.org/article/otsinka-vzayemodiye-elementiv-innovatsiynoho-klastera-10187808.html>.
5. Іванов Ю.Б. Теоретичні підходи до розробки класифікації кластерних структур / [Електронний ресурс] / Ю.Б. Іванов, О.В. Анненкова. – Режим доступу : [http://vlp.com.ua/files/14\\_35.pdf](http://vlp.com.ua/files/14_35.pdf).
6. Іванченко Г.В. Розробка кластерної моделі розвитку регіону: методологічний підхід [Електронний ресурс] / Г.В. Іванченко. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2049>.
7. Кузьмина Ю.Д. Инновационные кластеры: сущность и особенности // Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд. – 2011. – № 11-1. – С. 21-26.
8. Лазаренко Ю.О. Передумови запровадження відкритих інновацій підприємницькому [Електронний ресурс] / Ю.О. Лазаренко // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 179-183. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2014/12/42.pdf>.
9. Левковська Л.В. Формування інноваційних кластерів в Україні [Електронний ресурс] / Л.В. Левковська. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/5902/12-Levkovsjka.pdf>.
10. Оксенюк К.І. Формування та розвиток регіональних інноваційних кластерів [Електронний ресурс] / К.І. Оксенюк // Бізнес Інформ. – 2012. – № 9. – С. 47-50. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf\\_2012\\_9\\_7.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2012_9_7.pdf).
11. Пуліна Т.В. Генезис кластерних об'єднань підприємств [Електронний ресурс] / Т.В. Пуліна // Проблеми економіки. – 2013. – № 3. – С. 134-142. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pekon\\_2013\\_3\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pekon_2013_3_19.pdf).
12. Саяпина К.В. Формирование инновационных кластеров как инструмент эффективного экономического управления [Електронний ресурс] / К.В. Саяпина // Эффективное антикризисное управление. – 2013. – № 6. – С. 88-95. – Режим доступу : <http://www.e-c-m.ru/index.php/jour/article/view/204>.
13. Смолич Д.В. Концептуальні засади формування інноваційних кластерів в умовах транскордонного співробітництва регіонів [Електронний ресурс] / Д.В. Смолич. – Режим доступу : [http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15940/1/31\\_206-211\\_Vis\\_725\\_Ekonomika.pdf](http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/15940/1/31_206-211_Vis_725_Ekonomika.pdf).
14. Чупайленко О.А. Складові синергетичного ефекту в інноваційних кластерах [Електронний ресурс] / О.А. Чупайленко // Економіка і менеджмент культури. – 2013. – № 1. – С. 52-55. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ekmk\\_2013\\_1\\_11.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ekmk_2013_1_11.pdf).
15. Шовкалюк В.С. Кластеры та інноваційний розвиток України [Електронний ресурс] / Створення та функціонування інноваційних кластерів. Інформаційно-аналітичні матеріали Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України. – Режим доступу : [http://www.dknii.gov.ua/images/stories/Stvor\\_ta\\_funk\\_klasteriv.pdf](http://www.dknii.gov.ua/images/stories/Stvor_ta_funk_klasteriv.pdf).



УДК 131.108.2:331.2

Максименко А.Г.

кандидат економічних наук, асистент  
кафедри менеджменту організацій та права  
Миколаївського національного аграрного університету

## ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

### EVALUATION AND PROSPECTS FOR PERSONNEL POTENTIAL OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні проблеми формування кадрового потенціалу, проведено дослідження динаміки рівня заробітної плати працівників аграрного сектору економіки України та динаміки кількості працюючих у даному секторі економіки. Дана оцінка кадрового потенціалу за його складовими, та запропоновано можливі шляхи розвитку кадрового потенціалу.

**Ключові слова:** кадровий потенціал, кадри, кваліфікація, аграрний сектор економіки, зайнятість, освіта.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные проблемы формирования кадрового потенциала, проведено исследование динамики уровня заработной платы работников аграрного сектора экономики Украины и динамики численности работающих в данном секторе экономики. Дана оценка кадрового потенциала по его составляющим, и предложены возможные пути развития кадрового потенциала.

**Ключевые слова:** кадровый потенциал, кадры, квалификация, аграрный сектор экономики, занятость, образование.

#### ANNOTATION

In the article, the modern problems of formation of human resources are investigated. A study of the dynamics of wages of workers of the agrarian sector of Ukraine and the dynamics of the number of employees in this sector is conducted. The paper estimates human resource potential in its components and suggests possible ways of development of personnel potential.

**Keywords:** human resources, personnel, qualification, agricultural economy, employment, education.

**Постановка проблеми.** Підвищення наукових знань, професійної майстерності, зростання рівня освіти в кінцевому рахунку завжди сприяють ефективному відтворенню кваліфікованих кадрів, впровадження інновацій та широкого використання досягнень науково-технічного прогресу. Важливим засобом підвищення якості управління є не мотивація молодих людей з вищою освітою високими посадами, а створення реальних умов, за яких робота на селі була б почесною, високооплачуваною, а посади – дійсно конкурсними. Підсумки проведених досліджень вітчизняних вчених з цього питання спонукають серйозно задуматися про необхідність створення районних інформаційних банків даних про найбільш конкурентоспроможних фахівців для роботи на селі. На жаль, проблеми, порушені в даних дослідженнях, досить серйозні. Найчастіше ті дрібні і середні сільські підприємці, які вирішують займатися фермерством, не можуть швидко підібрати собі кваліфікованих фахівців та відповідальних непитущих працівників через відсутність інформації

про них. З іншого боку, молоді фахівці, які бажають працевлаштуватися на селі, часто не знають про існуючі вакансії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розглядаючи поняття кадрового потенціалу, багато вчених звертають увагу на необхідність його оцінки. Зокрема, цьому питанню приділена увага у працях О. Афанасьєвої, Р. Ахметова, В. Богдановського, А. Бережної, О. Гудзинського, Й. Завадського, А. Ільїна, З. Румянцевой, С. Шевельової та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на вагомий внесок вітчизняних та зарубіжних вчених у дослідження проблем кадрового потенціалу, нині це питання не вичерпало своєї актуальності.

**Мета статті.** За останні роки погіршилися умови формування кадрового потенціалу аграрного сектору національної економіки, його кількісні та якісні характеристики, здатність до самовідтворення. Це, в свою чергу, негативно позначається на темпах та якості соціально-економічних реформ у сільському господарстві, що стримує його розвиток. Сьогодні Україні потрібно велику увагу приділяти відновленню кадрового потенціалу за рахунок народжуваності, залученню нової іноземної робочої сили.

**Виклад основного матеріалу.** Проблема формування кадрового потенціалу набуває особливого значення через дефіцит кваліфікованих кадрів в аграрному секторі. Цьому неабиякою мірою сприяють: низький рівень оплати праці, дефіцит фінансових ресурсів, спрямованих на розвиток аграрного сектору, тенденції деструктивного характеру в системі структурно-інвестиційного розвитку. Освоєння кадрового потенціалу аграрного сектору відбуватиметься найбільш ефективно, якщо забезпечити одночасне освоєння всіх його складових.

Перш ніж охарактеризувати сучасний стан кадрового потенціалу аграрного сектору економіки, розглянемо деякі об'єктивні зовнішні характеристики стану трудових ресурсів у аграрному секторі економіки України. Однією серед таких значущих характеристик є рівень заробітної плати, пояснючий багато наявних у секторі тенденцій. Динаміка даного показника в період із 2010 по 2014 р. представлена на рис. 1. Із наведе-



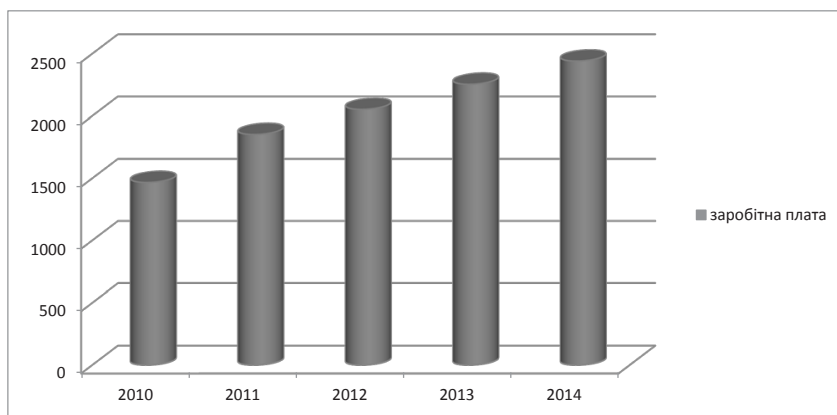


Рис. 1. Динаміка рівня заробітної плати в аграрному секторі економіки України (дані Держкомстату за 2010–2014 рр.)

ного видно, що у 2011 р. відбулося достатньо серйозне, на 42,8%, збільшення середньої заробітної плати. Слід відзначити, що в поточному році ріст заробітної плати (26,3%) перевищив зафіксований рівень інфляції у країні. Різке зростання заробітної плати у 2011 р. обумовлене приходом в галузь вертикально інтегрованих компаній, які збільшили середній рівень оплати праці.

Також за рис. 1 прослідковується у 2012 р., що, незважаючи на тривале стрибкоподібне зростання цін на продовольство, виробники даної продукції отримують знижувані реальні доходи. Весь цей час заробітна плата в аграрному секторі економіки складала більше половини від середньої заробітної плати по країні: у 2013 р. – 60,4%, у 2014 р. – 65,5%, тобто явно виражена тенденція до збільшення рівня заробітної плати в аграрному секторі економіки відносно середньої по країні. При цьому саме в аграрному секторі періодично виникає значна (наприклад, 66,9 млн. грн. на 01.01.2015 р.) прострочена заборгованість по заробітній платі. Причиною цього є відсутність у підприємств власних засобів. У 2014 р. за умов сприятливої для аграрного сектору кон'юнктури ринку станом на 01.01.2015 р. заборгованість зберігалася на рівні 40,1 млн. грн. Така ситуація є мотивом для зростання у суспільстві соціальної напруги.

Також для глибини аналізу проблеми, що досліджується, слід проаналізувати динаміку чисельності працівників аграрних підприємств (табл. 1).

Як видно із наведеної таблиці, чисельність зайнятих в аграрному секторі економіки не-

хильно скорочується. Загалом їх кількість зменшилась менш ніж за два роки майже на 10%, кількість сумісників збільшилась на 33%, а число залучених за договорами цивільно-правового характеру – майже на 40%, що призвело до загального скорочення чисельності зайнятих в аграрному секторі.

Дана тенденція має місце на тлі відсутності автоматизації в сільському господарстві, що говорить про вибуття працездатного населення з сільської місцевості [1].

Розглянувши загальні для галузі показники, оцінка кадрового потенціалу передбачає вивчення специфічних особливостей кадрового потенціалу аграрного сектору. До показників оцінки кадрового потенціалу, на наш погляд, слід віднести наступні: здоров'я, моральність, творчий потенціал, активність, організованість, рівень освіти, професіоналізм, ресурси робочого часу, синергетичний ефект.

Почнемо з такого аспекту кадрового потенціалу, як здоров'я. Населення, зайняте в секторі сільського господарства, має тенденцію старіти з року в рік; це обумовлено тим, що працездатне населення воліє надати перевагу роботі в даному секторі будь-яку іншу, так як вона, як правило, вимагає менших витрат праці, сполучена з меншими складнощами в реалізації трудової діяльності і при цьому з кращою, ніж у сільському господарстві, оплатою праці. Та ж частина населення, яка залишається задіяною в аграрному секторі, через важкі побутові умови та умови праці, а також у світлі високої алкогольної залежності, в середньому має гірший стан здоров'я, ніж представники інших галузей. З цих причин сільське населення досить активно працює в особистих підсобних господарствах і з набагато меншою віддачею, ніж у сільськогосподарських організаціях. Що ж стосується використання для аналізу кадрового потенціалу аграрного сектору індикаторів, вони аналогічні використуванню в інших галузях.

Наступний напрямок оцінки кадрового потенціалу – моральність, що на рівні підприємства розглядається як взаємини між спів-

Таблиця 1  
Динаміка чисельності зайнятих в аграрному секторі економіки за 2012–2014 рр., тис. осіб

Показники	2012	2013	2014	2013 у % до 2012	2014 у % до 2013	2014 у % до 2012
Чисельність зайнятих	585,8	556,9	539,3	95,1	96,8	92,1
із них сумісників	10,0	10,7	13,3	107,0	124,3	133,0
Зайнятість за договорами цивільно-правового характеру	17,7	17,0	24,5	96,1	144,1	138,4

Джерело: дані Держкомстату за 2010–2014 рр.

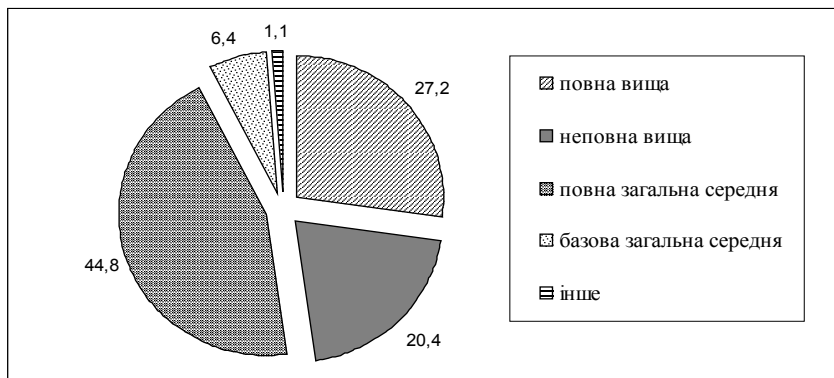


Рис. 2. Структура працівників аграрного сектору економіки за рівнем освіти у 2014 р., % (дані Держкомстату та власні розрахунки автора)

робітниками і втрати від конфліктів на робочому місці; на рівні регіону розглядається також соціальна напруженість. За проведеними дослідженнями, рівень заробітної плати працівників аграрного сектору економіки у порівнянні із іншими видами економічної діяльності в рази нижче, ніж у багатьох інших галузях. Єдиною галуззю економіки, де заробітна плата працівників аграрного сектору вища, є рибальство та рибництво (123,9%). Порівняно із заробітною платою працівників промисловості відношення складає 54,9% із зарплатою працівників транспорту та зв'язку – 53,8%.

Наступні два взаємозалежних критерії оцінки кадрового потенціалу – творчий потенціал і активність. Критеріями оцінки по даному напрямку на рівні підприємства є кількість раціоналізаторських пропозицій на одного працюючого і підприємливість, на рівні галузі додається також показник підприємницької активності, тобто частки приватних підприємств. Значних галузевих особливостей, що стосуються даного показника, не має.

Організованість на рівні галузі оцінюється за параметром дотримання договорів і законів, а також за якістю діяльності галузевих асоціацій. Досить добре відомі випадки рейдерських захоптів земель сільськогосподарського призначення, на яких функціонували малі господарства. Такий стан справ ускладнює роботу приватних підприємств у аграрному секторі і призводить до того, що більшість підприємств даної галузі продовжують залишатися великими сільськогосподарськими організаціями, так як вони мають більше шансів захищати власні права. У той же час саме цей тип сільськогосподарських організацій є найменш ефективним, що позначається на можливості освоєння кадрового потенціалу галузі. Другим важливим моментом є договірні відносини, прийняті в аграрному секторі економіки, і фактично не контрольовані Державною антимонопольною службою, в результаті чого закупівельні ціни для сільгоспвиробників залишаються низькими на тлі зростання роздрібних цін. Це стає

можливим, зокрема, в результаті невисокої активності галузевих асоціацій та також вкрай негативно позначається на стані кадрового потенціалу.

Ще одним важливим критерієм оцінки кадрового потенціалу є рівень освіти. Параметрами оцінки за цією ознакою є частка працівників з неповною та базовою і повною вищою освітою, якісний склад працівників та витрати на підвищення кваліфікації персоналу.

У відношенні цього параметра необхідно відзначити ряд специфічних для аграрного сек-

тору рис. По-перше, витрати на підвищення кваліфікації у цій галузі мінімальні і в основному відносяться до підвищення кваліфікації керівних працівників. Втім, в сегменті фермерських господарств ситуація інша, фермери приділяють значну увагу і засоби підвищення кваліфікації як мінімум виписуючи спеціальні журнали. Але частка фермерських господарств у загальній їх кількості мала, внаслідок чого загальна картина залишається незмінною. По-друге, необхідно відзначити невелику кількість працівників з вищою освітою в розглянутому секторі економіки (рис. 2).

Як видно з вище згаданого рисунку, основну частину працівників аграрного сектору складають особи із повною загальною середньою освітою, тобто особи, які закінчили 11 класів. Мінімальну частину (1,1%) працівників аграрного сектору складають особи, які мають початкову або не мають освіти. Кількість працівників із вищою освітою займає значну частину у структурі освітнього рівня всіх працівників аграрного сектору. При цьому в основному фахівці з вищою освітою отримували її заочно, що не може не позначатися на якості отриманих знань. У світлі підвищення рівня технологічності в аграрному виробництві така ситуація також негативно позначається на можливостях освоєння кадрового потенціалу. Що ж стосується якісного складу, то в більшості аграрних підприємств якісний баланс порушений, а посади заміщені наявними працівниками незалежно від їх кваліфікації.

Далі кадровий потенціал аналізується по параметру професіоналізму. Критеріями оцінки по даному параметру для галузі є якість продукції, втрати від браку та частка експортних доходів. Необхідно відзначити, що ринок сільськогосподарської продукції специфічний, на експорт та імпорт накладаються певні обмеження, внаслідок чого даний показник не дає об'єктивної інформації про стан справ у галузі. Також досить складно говорити про брак у аграрній сфері, тому пропонується замінити цей критерій на відхилення від середньої уро-

жайності з гектара (якщо мова йде про продукцію рослинництва), середніх надоїв на одну голову (якщо мова йде про молочну продукцію) і т. п.

Наступним критерієм оцінки кадрового потенціалу є показник «ресурси робочого часу». Даний показник є дуже важливим для даної галузі, так як в ній широко поширена робота понад 40-годинного робочого тижня, особливо в період активних робіт. Дана тенденція особливо помітна в особистих підсобних та фермерських господарствах, де невелика кількість працівників обробляє великі площі або велику кількість голів худоби при відносно невисокому ступені автоматизації.

Нарешті, останнім критерієм оцінки є наявність позитивного або негативного синергетичного ефекту від спільної роботи співробітників в галузі. При цьому автор припускає, що галузевий синергетичний ефект повинен обчислюватися як середнє арифметичне по всім господарствам.

Освоєння кадрового потенціалу аграрного сектору економіки буде відбуватися найбільш ефективно, якщо забезпечити одночасне освоєння всіх його складових. На практиці ж наявні державні програми, в яких є напрями щодо розвитку кадрового потенціалу передбачають реалізацію таких основних заходів [3; 4]:

- аналіз та прогнозування ринку праці;
- створення умов для ефективної спільної діяльності муніципальних центрів розвитку підприємництва, бізнес-інкубаторів та кадрових агентств з підбору та навчання персоналу, проведення нарад, конференцій та інших дій по організації кадрового забезпечення;
- створення систем сертифікації якості наданих освітніх послуг на рівні регіонів та з урахуванням регіональної специфіки;
- стимулювання громадян і господарюючих суб'єктів до підвищення кваліфікації кадрів;
- створення механізмів підвищення професійної та соціальної мобільності робочої сили на ринку праці;
- вдосконалення нормативного регулювання питань управління кадровим потенціалом;
- формування механізмів підвищення мобільності робочої сили на ринку праці.

Аналогічні набори заходів пропонуються і в державних програмах з управління кадровим потенціалом. Якщо провести систематизацію перелічених заходів, то ми побачимо, що всі вони підходять під три категорії, що характеризують кадровий потенціал: «освіта», «професіоналізм» і в деякій мірі «ресурси робочого часу». Звичайно, цього мало, і необхідно розширювати горизонти роботи із молоддю, сільським населенням та працевлаштуваннями в аграрній сфері.

**Висновки.** Соціально-економічне та господарсько-ресурсне становище аграрного сектору країни, незважаючи на вжиті заходи по стабілізації продовольчого забезпечення країни і розвитку господарської структури, залишається

складним. Разом з тим оцінка перспектив і стану сільського господарства дозволяє запропонувати систему заходів щодо розвитку аграрного сектору країни на найближчі роки, сформувати програму структурного вдосконалення. У переліку напрямів у цьому випадку виступає оптимізація структури кадрового потенціалу та розвиток системи його відтворення в сільському господарстві.

Перспектива вирішення проблеми кадрового забезпечення сільського господарства залежить від комплексного вирішення завдань:

перша – розробка методологічних, організаційно-методичних, економічних і правових засад роботи з кадрами та інвестиційної політики в аграрному секторі, розробка методичних рекомендацій визначення потреби в кадрах, вдосконалення методик їх оцінки, прогнозування демографічної бази формування кадрового потенціалу сільського господарства та ринку праці, моделювання довгострокових потреб кадрового забезпечення, створення варіантів комп'ютерних баз даних;

друга – оцінка стану системи використання кадрового потенціалу, розвиток аграрного сектору на основі моніторингу соціологічних і соціально-психологічних досліджень сільськогосподарських виробничих колективів, вивчення динаміки статистичних даних демографічної структури, особистих бюджетів сільського населення, безробітних, цільової орієнтації сільської молоді;

третя – розробка рекомендацій з оцінки ефективності діючої системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів сільського господарства і пропозицій щодо її вдосконалення з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду; організація безперервної підготовки кадрів і розробка програми створення робочих місць для них; оцінка шляхів вирішення проблеми відтворення кадрів із залученням позабюджетних джерел фінансування; розробка інноваційних програм навчально-робочих місць для кадрів нових спеціалізацій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бортник В.А. Демографічні проблеми формування кадрового потенціалу аграрних підприємств / В.А. Бортник // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 136–137.
2. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова від 19.09.2007 р. № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-p>.
3. Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки : Указ Президента України від 01.02.2012 р. № 45/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/45/2012>.
4. Стратегія державної кадрової політики України / Головне управління державної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.guds.gov.ua/control/publish/article?art\\_id=326345](http://www.guds.gov.ua/control/publish/article?art_id=326345).



УДК 353:338.46:364

Назаркевич М.Р.

*здобувач кафедри статистики та аналізу  
Львівського національного аграрного університету*

## УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ

### IMPROVEMENT OF RURAL AREAS AS A FACTOR OF INCREASE OF LIVING STANDARDS OF RURAL POPULATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні засади розвитку сільських територій та його вплив на показники рівня життя сільського населення. Визначено основні напрями сталого розвитку сільських територій як системи. Обґрунтовано принципи та підходи до формування урядових програм розвитку сільських територій.

**Ключові слова:** сільські території, розвиток, рівень життя сільського населення, система, адміністративна реформа.

#### АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические основы развития сельских территорий и его влияния на показатели уровня жизни сельского населения. Определены основные направления устойчивого развития сельских территорий как системы. Обоснованы принципы и подходы к формированию правительственных программ развития сельских территорий.

**Ключевые слова:** сельские территории, развитие, уровень жизни сельского населения, система, административная реформа.

#### ANNOTATION

In the article, the theoretical foundations of rural development and its impact on standards of living of the rural population are revealed. The main lines of sustainable rural development as a system are determined. The principles and approaches to the formation of the government programs of rural development are reasoned.

**Keywords:** rural areas, development, standard of living of rural population, system, administrative reform.

**Постановка проблеми.** Вирішення проблеми зайнятості сільського населення та підвищення рівня його життя тісно пов'язане з розвитком сільських територій. Якщо в сільській місцевості значно гірше (порівняно з міськими поселеннями) розвинута соціальна інфраструктура, недостатньо ефективною є виробнича сфера, розраховувати на високі показники рівня життя марно.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблеми розвитку сільських територій присвятили свої праці вітчизняні вчені, зокрема І.Ф. Баланюк, В.В. Борщевський, Ю.Е. Губені, А.В. Лісовий, О.І. Павлов, В.В. Юрчишин та ін. У їх роботах відображено основні аспекти проблеми, серед яких напрями удосконалення державного регулювання та покращення фінансування відповідних урядових програм.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не всі аспекти окресленої проблеми достатньо висвітлено в науковій літературі. Значно більшої уваги потребує її розгляд у контексті підвищення рівня життя сільського населення.

**Постановка завдання.** Завдання статі полягає у визначенні суті й напрямів забезпечення сталого розвитку сільських територій в контексті підвищення рівня життя сільського населення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У науковій літературі є багато визначень суті сільських територій. А.В. Лісовий визначив їх «як обжиту місцевість поза територією міст з її умовами та ресурсами, сільським населенням і різноманітними основними засобами на цих територіях. З функціонального погляду сільські території – це взаємопов'язана єдність трьох сфер: соціальної, виробничої та економічної. При цьому саме соціальна сфера є пріоритетним критерієм розвитку сільських територій, а задоволення різноманітних потреб селянина є метою розвитку» [1, с. 39].

Деяко інший підхід відображено в Концепції розвитку сільських територій, розробленій Міністерством аграрної політики і розміщеній на його офіційному сайті. Сільські території визначаються «як історично сформована в законодавчо визначених межах системна сукупність, що поєднує адміністративно-територіальну (сільські поселення, села, сільські ради) та територіально-функціональну, етнічну приналежність, характеризується певним укладом і відрізняється за визначеними ознаками (родинні, побутові, матеріальні, моральні (духовні), ідеологічні устої життя, характерні особливості психіки) такого укладу від міських, а також приміських (орієнтованих на місто, поєднаних укладом з містом) територій» [2].

На нашу думку, такий підхід надто ускладнює розуміння сільських територій, розмиває їх територіальні та функціональні межі. Зокрема, цьому сприяє специфічності сільського життєвого укладу як характерна ознака сільських територій.

Відомо, що чимало міських жителів, особливо тих, які мешкають на окраїнах великих та малих міст, нерідко формують саме сільський, а не міський життєвий уклад. Також нам видається недоречним виділення етнічної приналежності та ідеологічних устоїв життя як характерних рис сільських територій. Можливо, при формуванні філософських та загальносоціологічних підходів ці риси сільських територій важливі, але при виділенні їх терито-



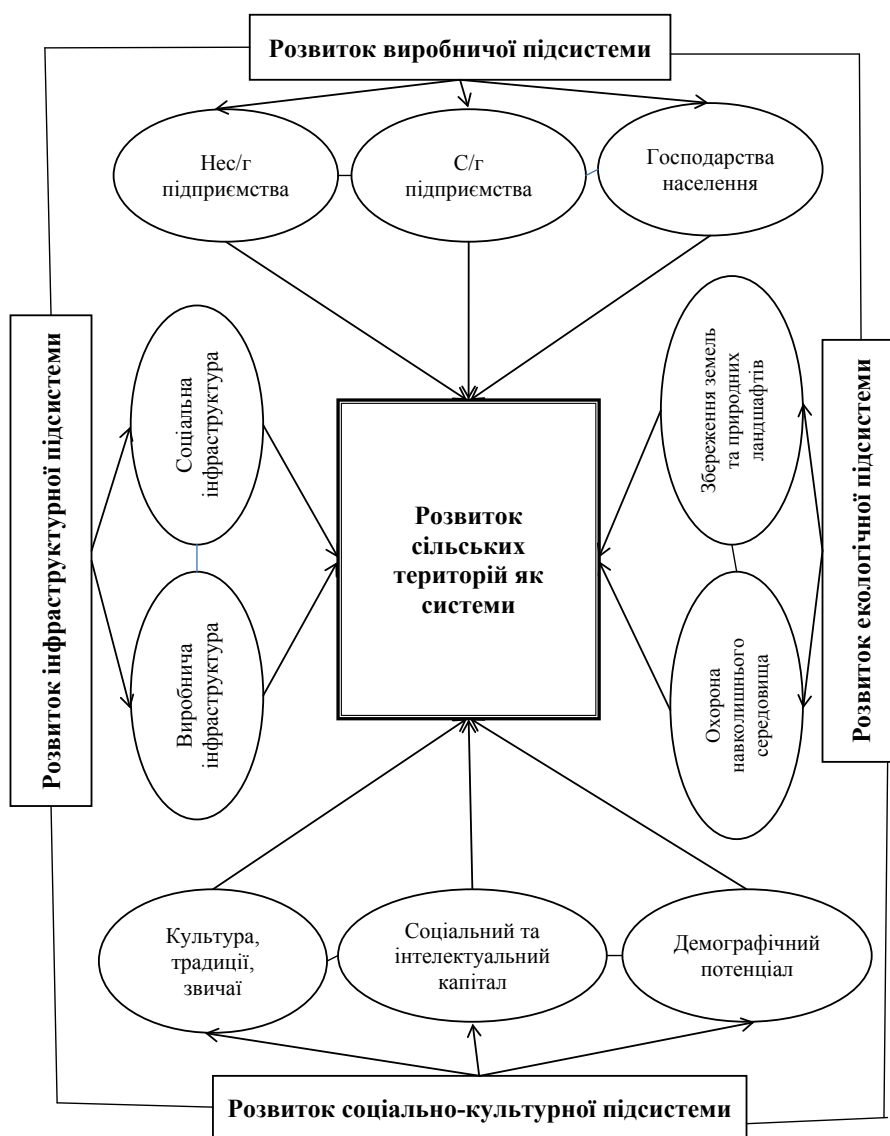


Рис. 1. Елементи розвитку сільських територій як системи

Джерело: розроблено автором

ріальних та функціональних все це несуттєво.

Ми також не цілком погоджуємося зі складом трьох сфер сільських територій, виділених А.В. Лісовим відповідно до функціонального підходу. Невіддільною функціональною частиною сільських територій є дороги, об'єкти електро-, газо- та водопостачання, інші інженерні комунікації та споруди. Без таких інфраструктурних об'єктів сільські території функціонувати не можуть. У зв'язку з цим, на нашу думку, у складі сільських територій, як системи, необхідним є виділення інфраструктурної підсистеми (рис. 1). При цьому до неї слід врахувати об'єкти соціальної інфраструктури, незважаючи на існування соціальної підсистеми.

Недостатній розвиток сільських територій є одним з основних чинників гірших показників рівня життя сільського населення порівняно з міськими жителями. Група вчених Інституту

регіональних досліджень НАНУ виділила такі основні перешкоди розвитку сільських територій: історичні, природні, економічні, соціальні, інфраструктурні, управлінські та ментальні [3, с. 76].

Слід зазначити, що недостатній розвиток сільських територій в незалежній Україні перейшов у спадок від колишнього Радянського Союзу. Хоча в СРСР впродовж кількох десятиліть декларувалася необхідність вирівнювання рівня життя в міських та сільських поселеннях і заради досягнення цієї мети виділялися величезні суми бюджетних коштів, вона не була досягнута. Тобто ця проблема в сучасних українських реаліях має насамперед історичний характер.

Але за чверть століття української незалежності ця проблема не тільки не вирішувалася, а, навпаки, загострювалася. В основі її загострення лежать передусім економічні чинники. Оскільки за всі ці роки валовий внутрішній продукт країни так і не зміг досягти передкризового рівня 1991 р., то й кошти для підтримання паритету соціально-економічних відносин між містом і селом витримувати було неможливо. Надзвичайно негативну роль відіграла також

надмірна централізація бюджетних і небюджетних коштів, нерівноправність економічних відносин між центром та регіонами країни.

Основні зусилля органів державної влади та органів місцевого самоврядування повинні спрямовуватися на забезпечення сталого розвитку сільських територій, який у контексті підвищення рівня життя населення слід розглядати як розвиток системи з виробничою, інфраструктурною, екологічною та соціально-культурною підсистемами. У межах виробничої підсистеми особливої уваги потребує подальший розвиток сільськогосподарських та несільськогосподарських підприємств і господарств населення. Розвиток інфраструктурної підсистеми зводиться насамперед до розширення мережі та підвищення ефективності функціонування об'єктів виробничої та соціальної інфраструктури. Основними напрямками розвитку сільських терито-



Рис. 2. Основні напрями забезпечення сталого розвитку сільських територій

Джерело: розробка автора

рій в рамках екологічної підсистеми є охорона навколишнього середовища та збереження земель (насамперед сільськогосподарського призначення) та природних ландшафтів.

У сучасних умовах на передній план виходить вирішення проблем розвитку соціально-культурної підсистеми, а саме її складових, таких як культура, традиції, звичаї, соціальний та інтелектуальний капітал, демографічний потенціал. Якщо успішно вирішуватиметься проблема покращення зайнятості сільських жителів і розвитку сільських територій, то сільські населені пункти (не лише приміські, а й віддалені) можуть стати не менш привабливими для проживання, ніж міські поселення. Хоча соціально-культурна підсистема як складова системи розвитку сільських територій не має прямого відношення до підвищення рівня життя сільського населення, її розвиток створює той фон, на якому можуть покращуватися його показники.

На сільських територіях історично сформувався сільський соціум, культура, традиції, звичаї в якому значно відрізняються від міського. Значна частина населення вважає соціальними невдахами тих молодих людей, які залишаються після закінчення школи у своїх рідних чи інших селах. Однак серед них немало високоосвічених осіб, які володіють значним соціальним та інтелектуальним капіталом. Прискорений розвиток виробничої, інфраструктурної та екологічної підсистем забезпечив би створення передумов для значного покращення в цій підсистемі, яка слабо піддається змінам. На основі цих змін можна було б очікувати покращення демографічного потенціалу сільських територій, зокрема покращення співвідношення між кількістю працездатних та непрацездатних, осіб чоловічої та жіночої статі.

Системний підхід до розвитку сільських територій дозволяє розглядати його як цілісну множину елементів в сукупності відношень і зв'язків між ними. Це забезпечує цілісність підходів до вирішення проблеми підвищення рівня життя сільського населення. Сформувати ж цілісну систему заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку сільських територій, дозволяє структурний підхід. Ця система відображена на рисунку 2.

Серед напрямів підвищення рівня життя сільського населення як одного з найважливіших елементів забезпечення сталого розвитку сільських територій слід виокремити підвищення заробітної плати на сільськогосподарських підприємствах. Нині вона є майже найнижчою серед усіх видів економічної діяльності. Завдання полягає в тому, щоб рівень оплати праці в галузі досягнув середнього у всій економіці. Саме на досягнення такої мети спрямовані різноманітні програми з підтримки сільськогосподарського виробництва у країнах ЄС, адже це забезпечує формування сприятливої структури зайнятості в галузі.

Одним з основних напрямів контролю повинно стати відстеження питомої ваги витрат на оплату праці у структурі виробничих затрат сільськогос-

подарських підприємств. Якщо основна причина низької середньої заробітної плати криється в її виплатах «у конвертах», то виведення її з «тіні» дозволило б не тільки збільшити надходження коштів до державного бюджету, але й покращити умови пенсійного забезпечення працівників у майбутньому.

Слід зазначити, що досягнення цієї мети повинно досягатись якщо не зі збереженням наявних економічних умов функціонування сільськогосподарських підприємств, то принаймні з недопущенням їх значного погіршення. Однак недавні зміни в податковому, бюджетному, фінансово-кредитному механізмі суперечать цій об'єктивній вимозі. Зокрема, у процесі податкової реформи первісно планувалося перевести сільськогосподарські підприємства, в яких обсяг річної грошової виручки складає понад 20 млн грн, на загальну систему оподаткування. Одним з різновидів цього варіанту змін було впровадження податку на прибуток для фермерів, які обробляють понад 3 тис. га сільськогосподарських угідь.

Однак реальні зміни, внесені в Податковий кодекс у 2015 р., були іншими. Хоча механізм оподаткування сільських товаровиробників залишився таким, як і раніше, реальне податкове навантаження на них зросло як мінімум у 20 разів. Ліквідувавши фіксований сільськогосподарський податок, владні структури класифікували сільськогосподарські підприємства як четверту групу «спроценців» і зробили їх платниками єдиного податку.

Трикратне підвищення ставок єдиного податку з одночасним підвищенням грошової оцінки земель у 4,5–7 разів призвело до зростання податкового навантаження у два десятки разів, тобто з 5–6 до 115 грн/га. Несподіваність урядових рішень, багатократне підвищення рівня платежів не лише у сфері оподаткування не дозволяють сільськогосподарським підприємствам успішно обирати стратегії власного розвитку, а отже, і підвищувати оплату праці найманих працівників.

З числа заходів, спрямованих на охорону навколишнього середовища як наряду забезпечення сталого розвитку сільських територій особливе значення має формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель. Довготривалий мораторій на купівлю-продаж таких земель призводить до того, що значна їх частина залишається запущеною у зв'язку з виведенням з сільськогосподарського обороту, що призводить не тільки до погіршення сільських природних ландшафтів, але й до прямих економічних втрат тих виробників, які ефективно використовують земельні угіддя, у зв'язку з поширенням різноманітних хвороб, шкідників, бур'янів тощо.

Тісно пов'язаною із зазначеною є також проблема оптимізації землекористування. Очевидно, що ефективний розвиток галузі сільського господарства неможливий в умовах, коли більшість господарств населення має розмір від кількох арів до двох гектарів, а основними виробниками сільськогосподарської продук-

ції є крупні сільськогосподарські підприємства агрохолдингового типу. Державне втручання у сферу оптимізації землекористування повинно зводитися до адміністративного обмеження розмірів крупних сільськогосподарських структур та створення економічних умов для укрупнення дрібного товарного виробництва, зокрема через стимулювання розвитку сільськогосподарської кооперації.

Розвиток виробничої сфери як одного з напрямів забезпечення сталого розвитку сільських територій повинен спрямовуватися на формування мережі несільськогосподарських підприємств, зокрема агротуристичних. Агротуризм набирає темпів у розвинених європейських країнах. Очевидно, що в міру розвитку євроінтеграційних процесів у нашій країні цей тренд не обійде стороною й досліджуваний регіон, для якого характерні мальовничі краєвиди і близьке розташування до європейських країн. Задля підвищення рівня туристичної привабливості регіону необхідним є не лише залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, але й значні позитивні зміни в сільському способі життя, розвитку виробничої та соціальної інфраструктури.

Одним з важливих джерел доходів сільських домогосподарств досліджуваного регіону є кошти, які перераховують трудові мігранти за кордоном. Досі більша частина цих коштів використовується на споживання. Однак кошти майже не використовуються у вигляді інвестицій для розвитку сільських територій.

Виробничу сферу на сільських територіях розвиватимуть малі та середні підприємства. Первісний капітал для їх створення може бути сформований на основі індивідуального чи спільного вкладання коштів трудових мігрантів, які добре знають специфіку регіону, з якого вони свого часу виїхали на заробітки. Однак для цього потрібне насамперед значне покращення інвестиційного клімату на основі забезпечення прозорості ведення підприємницької діяльності, боротьби з корупцією, забезпечення стабільності господарського законодавства.

Крім того, для забезпечення відповідного рівня довіри потенційних інвесторів-трудомих мігрантів до владних структур держава повинна розробити відповідні урядові програми із залучення їхніх коштів. На нашу думку, доказом реальної зацікавленості уряду в залученні коштів трудових мігрантів у розвиток малих та середніх підприємств у сільській місцевості повинно стати виділення гарантованих ним безпроцентних кредитів, а в окремих випадках – і виділення коштів з державного бюджету на безповоротній основі в певному співвідношенні з обсягом коштів, виділених самими мігрантами. Такі програми активно використовує уряд країн, в яких питома вага трудових мігрантів за кордоном у структурі населення є високою.

У процесі розробки урядових заходів щодо розвитку виробничої та соціальної інфраструктури як однієї з найважливіших сфер сільських територій

особлива увага повинна звертатися на розширення мережі та підвищення якості доріг різних категорій, зокрема внутрішніх, а також на підвищення якості послуг, які надають об'єкти соціальної інфраструктури села. Розвиток транспортної мережі вимагає величезних обсягів капіталовкладень, але це вид з найвищою віддачею, що доведено дослідженнями багатьох вчених.

Слід зазначити, що національні й регіональні програми забезпечення сталого розвитку сільських територій повинні тісно пов'язуватися з європейськими традиціями, нормами, принципами його регулювання. У процесі вступу до Світової організації торгівлі наша країна зобов'язувалася виконувати ключові вимоги цієї організації, зокрема щодо безпеки продуктів харчування та державної підтримки розвитку АПК. При підписанні економічної частини Угоди з Європейським Союзом також були певні зобов'язання з боку України щодо адаптації вітчизняних регулятивних актів до вимог законодавства ЄС. Так само у процесі формування вітчизняної національної та регіональної політики у сфері розвитку сільських територій слід пам'ятати, що через певний час її слід буде адаптувати до європейських вимог. Для цього розроблені заходи не повинні надто відрізнятися від прийнятих в Європейському Союзі. В іншому разі майбутній перехід до норм цієї організації може виявитися надто болісним.

У країнах ЄС розвиток сільських територій досліджується як органічна складова регіонального розвитку та просторової організації суспільства. Офіційно виділено вісім цілей такого розвитку: підтримка структурної перебудови та розвиток відсталіх регіонів з рівнем валового внутрішнього продукту на одну особу менше ніж 75%; підтримка перебудови і розвитку депресивних та прикордонних регіонів, зокрема й регіонів з надлишковою робочою силою та міста з високим безробіттям і падаючим рівнем промислового розвитку; боротьба з довгостроковим безробіттям; допомога в адаптації молоді до трудової діяльності; реформування загальної аграрної політики, зокрема модернізація і розвиток обслуговуючих сільське господарство підприємств і розвиток сільських територій; підтримка структурної перебудови в розвитку економічно відсталіх регіонів; економічна підтримка територій, які мають структурні проблеми, враховуючи сільські; адаптація та модернізація системи освіти та зайнятості [4, с. 8]. Названа цілі реалізуються через конкретні програми Європейського Союзу і спрямовуються насамперед на вирівнювання економічного розвитку регіонів.

Крім цих програм, в ЄС діють чотири програми Союзних ініціатив, основне завдання яких, на відміну від означених вище, полягає в розробці й адаптації нових форм і методів регіональної політики всередині ЄС. Серед цих чотирьох ініціатив слід виділити LIDER+, спрямовану на підтримку ініціатив сільських жителів щодо формування нових стратегій економічного розвитку сільських територій.



Політика вітчизняного уряду не може бути аналогічною політиці ЄС, оскільки докорінно відмінними від європейських є не лише умови соціально-економічного розвитку сільських територій та фінансові можливості їх регулювання, але й самі підходи до розуміння суті процесів і явищ, а також до шляхів їх удосконалення. Водночас, на нашу думку, у процесі розробки, прийняття й реалізації заходів із забезпечення сталого розвитку сільських територій у нашій країні слід керуватися тими підходами, принципами, методами, які використовуються в ЄС. Навіть якщо певні конкретні вітчизняні заходи принципово відрізнятимуться від європейських, використання єдиних підходів, принципів і методів формування програм розвитку сільських територій забезпечить їх рівнонаправленість. Серед них необхідно насамперед виділити:

1. Комплексність. Будь-яка програма чи конкретний проект повинні розглядатися з погляду можливості підвищення рівня життя сільського населення та покращення умов його проживання.

2. Відкритість. Проекти з розвитку сільських територій не можуть розроблятися, затверджуватися й реалізовуватися кулуарно, без участі жителів тих сільських населених пунктів, про інтереси яких у них йдеться.

3. Широка участь населення. Усі розроблені проекти у сфері розвитку сільських територій повинні орієнтуватися на використання знань, досвіду і уявлень місцевих жителів з тим, щоб збалансувати їхні інтереси, забезпечити покращення у сфері їхньої зайнятості та доходів, врахувати відмінності в соціально-економічній поведінці різних груп.

4. Використання місцевих ресурсів. Урядові програми і конкретні проекти у сфері розвитку сільських територій у країнах ЄС спрямовуються на мобілізацію місцевих фінансових, матеріально-технічних та трудових ресурсів, адже лише в такому разі забезпечується їх ефективне залучення та використання.

5. Інституалізація проектних рішень. Цей принцип зводиться до того, що контроль за виконанням проекту, якщо він стосується конкретних сільських територій, покладається не на органи центральної влади, як це переважно практикується в нашій країні, а на місцеві адміністрації чи органи місцевого самоврядування.

Неодмінною передумовою успішного розвитку сільських територій у нашій країні є адміністративна реформа. Зважаючи на досвід країн Центральної та Східної Європи, які здійснювали адміністративну реформу у процесі створення передумов для вступу до Європейського Союзу, вважаємо, що на сучасному етапі розвитку нашої країни можливими для конкретної реалізації є такі варіанти здійснення адміністративної реформи та реформи місцевого самоврядування:

1. Трансформація низової ланки адміністративно-територіального устрою країни з тим, щоб

на основі чинної Конституції були сформовані реальні суб'єкти місцевого самоврядування, які здатні забезпечити політичну, соціальну, економічну й фінансову самодостатність певних територій і можливість отримання їх мешканцями повноцінних державних громадських послуг як однієї з суттєвих передумов формування їх життєвого рівня.

2. Альтернативою цьому варіанту є формування дворівневого принципу функціонування місцевих громад (місцеві громади+регіони), що на рівні країни формує трирівневу модель адміністративно-територіального устрою. На нашу думку, саме така модель є оптимальною для нашої країни, зважаючи на її розміри та національні традиції управління.

**Висновки.** Підвищенню рівня життя сільського населення повинен сприяти сталий розвиток сільських територій з його соціальною, виробничою, економічною та інфраструктурною складовими. При цьому найважливішим напрямом забезпечення сталого розвитку сільських територій є саме підвищення рівня життя сільського населення. Напрямок охорони навколишнього середовища як складової забезпечення сталого розвитку сільських територій повинен враховувати виведення з сільськогосподарського обороту деградованих і техногенно забруднених земель, розвиток органічного сільськогосподарського виробництва, облаштування сільських ландшафтів, удосконалення планів використання земельних, лісових та водних ресурсів, оптимізацію землекористування, формування цивілізованого ринку сільськогосподарських земель. Розвиток виробничої сфери на селі повинен охоплювати розвиток агротуризму та інших несільськогосподарських виробництв, підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, організацію системи оптово-роздрібних ринків сільськогосподарської продукції, впровадження сучасної системи стандартів безпеки продуктів харчування, удосконалення державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Розвиток інфраструктурної складової забезпечення сталого розвитку сільських територій повинен передбачати розширення мережі та підвищення якості доріг, благоустрій сільських населених пунктів, розвиток соціальної інфраструктури села.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лісовий А.В. Державне регулювання розвитку сільських територій : моногр. / А.В. Лісовий. – К. : Дія, 2007. – 400 с.
2. Концепція розвитку сільських територій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/14008>.
3. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : моногр. / наук. ред. В.В. Борщевський НАН України ; Ін-т регіональних досліджень. – Л., 2012. – 216 с.
4. Шаптала К.О. Використання європейського досвіду розвитку сільських територій / К.О. Шаптала // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 229. – С. 7–9.

УДК 631.15(477.83)

Пархуць М.Р.  
старший викладач кафедри менеджменту організацій  
імені професора Євгена Храпливого  
Львівського національного аграрного університету

## УМОВИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ТЕХНІЧНОГО ОСНАЩЕННЯ

### CONDITIONS OF AGRICULTURAL PRODUCTION OF LVIV REGION AND PROBLEMS OF ITS TECHNICAL EQUIPMENT

#### АНОТАЦІЯ

Подано характеристику аграрного сектору економіки Львівщини, його регіональні особливості розміщення та умови розвитку сільськогосподарських підприємств. З'ясовано, що недостатнім є технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств Львівської області. Запропоновано підвищити технічну забезпеченість сільськогосподарських підприємств за рахунок спільних форм використання сільськогосподарської техніки та формування кооперативів.

**Ключові слова:** аграрне виробництво, умови господарювання, сільськогосподарська техніка, технічна забезпеченість підприємств, спільні форми використання сільськогосподарської техніки, кооператив зі спільного використання техніки.

#### АННОТАЦИЯ

Дано характеристику аграрного сектора экономики Львовщины, его региональные особенности размещения и условия развития сельскохозяйственных предприятий. Выяснено, что недостаточным есть техническое обеспечение сельскохозяйственных предприятий Львовской области. Предложено повысить техническую обеспеченность сельскохозяйственных предприятий за счет общих форм использования сельскохозяйственной техники и формирования кооперативов.

**Ключевые слова:** аграрное производство, условия хозяйствования, сельскохозяйственная техника, техническая обеспеченность предприятий, общие формы использования сельскохозяйственной техники, кооператив по совместному использованию техники.

#### ANNOTATION

The paper provides characteristics of the agricultural sector of Lviv region, its regional peculiarities and peculiarities of allocation and conditions of agricultural enterprises. It is revealed that the condition of technical support of agricultural enterprises in Lviv Oblast is insufficient. It is suggested to increase technical support of agricultural enterprises through the use of common forms of agricultural machinery and the formation of cooperatives.

**Keywords:** agricultural production, economic conditions, agricultural equipment, technical support of enterprises, common forms of use of agricultural machinery, cooperative with joint use of technical equipment.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку сільського господарства усі виробничі й технологічні процеси в агровиробництві відбуваються із залученням сільськогосподарської техніки. Тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва у Львівській області значною мірою визначаються її особливими характеристиками, зокрема й рівнем технічної оснащеності.

Недостатнє забезпечення підприємства технічними ресурсами негативно впливає на процеси його виробничої діяльності, гальмує підвищення конкурентоспроможності виробництва

сільськогосподарської продукції. Тому продовольча безпека як на державному, так і на регіональному рівні залежить від технічної забезпеченості виробників сільськогосподарської продукції. Отож, в умовах сьогодення питання, пов'язані із забезпеченням сільськогосподарських підприємств технікою, є особливо актуальними і потребують нагального вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва вивчають багато вчених, серед яких значний внесок зробили Я.К. Білоусько, А.М. Головка, П.А. Денисенко, П.М. Макаренко, В.І. Перебийніс, Г.М. Підлісецький, О.В. Ульянченко, В.С. Шебанін та багато інших. Проте деякі питання і проблеми технічної оснащеності аграрних підприємств потребують подальшого дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи непередбачуваність ринкових ситуацій в економіці України, динамічні зміни, що постійно відбуваються у ринковому середовищі і впливають на умови функціонування аграрних підприємств, існує необхідність щодо виявлення переваг у поєднанні окремих форм технічного забезпечення сільськогосподарських виробників і щодо перспектив їх подальшого розвитку.

**Постановка завдання.** Висвітлення умов господарювання у сільськогосподарському секторі економіки регіону та розробка пропозицій щодо покращання технічної забезпеченості сільськогосподарських підприємств Львівщини.

**Виклад основного матеріалу.** Оцінюючи розвиток сільського господарства Львівської області можна зазначити, що він значною мірою визначався загальнодержавними тенденціями. Тривалий період аграрна галузь перебувала у глибокій кризі. Ця криза була зумовлена розбалансованістю економічних зв'язків та нецивілізованими ринковими відносинами як у сільському господарстві зокрема, так і в економіці країни загалом.

Водночас зниження обсягів виробництва, поряд із невдалою амортизаційною політикою та різким диспаритетом цін на продукцію сільського господарства та технічні засоби, які воно використовує, призвели до значної зноше-

ності основних фондів сільського господарства та неможливості селян придбати нову техніку. Зауважимо також, що погіршили ситуацію труднощі в процесі кредитування та інвестування сільського господарства.

Досліджуючи тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва у Львівській області, слід звернути увагу, що вони значною мірою визначаються її особливими характеристиками.

По-перше, область має чи не найбільший спільний кордон з Республікою Польща. З одного боку, це зумовлює легший доступ до нових технологій виробництва та реалізації продукції, до нових способів управління аграрним підприємством. В рамках прикордонного співробітництва відбувається обмін досвідом щодо розвитку аграрного виробництва, аграрного ринку та сільських територій. Однак, з іншого боку, наближеність до зовнішніх кордонів посилює рівень конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції, особливо в умовах вступу України в СОТ.

Досить велика площа та особливості географічного розташування зумовлюють поділ області на п'ять природних зон, а саме: на гірську зону Карпат та Передкарпаття – на півдні, Подільську височину – в центральній частині, а також Мале Полісся та Волинську височину – на півночі. Така географічна розрізненість зумовлює різну спеціалізацію сільськогосподарського виробництва, зокрема південні райони спеціалізуються на виробництві продукції тваринництва, а північні – на виробництві продукції рослинництва.

Під час аграрних реформувань в області відбулися докорінні зміни в розмірі та структурі земельних угідь. За даними Головного управління статистики у Львівській області, відбулося суттєве скорочення земель сільськогосподарського призначення.

Говорячи про особливості аграрного виробництва у Львівській області, слід зауважити, що Львівська область була першою у запровадженні розпаювання колгоспного майна, що призвело до перерозподілу земельних ресурсів між основними категоріями їх користувачів – сільськогосподарськими підприємствами та господарствами населення. Показовим також є той факт, що у володінні та користуванні господарств населення області знаходиться 76,2% усіх сільськогосподарських угідь, з яких 71,1% ріллі.

Структурний перерозподіл сільськогосподарських угідь між основними користувачами на користь господарств населення характерний для всієї Західної України, але у Львівській області він відбувся особливо інтенсивно.

Ще однією особливістю Львівщини є висока щільність населення. Наприклад, у цій області систематично скорочується кількість зайнятих у сільському господарстві, при тому що тут проживає найбільша кількість сільського населення – 999,1 тис. осіб, благополуччя якого

значно залежить від рівня зайнятості на селі, який, відповідно, залежить від розвитку сільськогосподарського виробництва.

Процес реформування організаційних форм господарювання в області проходив у два етапи, а саме: спочатку колгоспи були розпайовані та на їх основі утворились спілки селянських господарств, а потім протягом 2000-2001 рр. спілки селянських господарств були реорганізовані в господарські товариства та приватні підприємства. Крім того, в процесі реформування господарські суб'єкти подрібнішали, великих залишилися одиниці. Найбільш масовими формами господарювання в сільському господарстві області стали господарства населення, фермерські господарства і господарські товариства.

Усі перелічені особливості сільського господарства Львівщини та аграрні реформи, які проводились протягом останніх двох десятиліть, призвели до суттєвих змін форм господарювання на селі та їх ефективності. Надзвичайно важливим чинником функціонування сільськогосподарських формувань регіону є їх технічна оснащеність.

Вирішальне значення впливу рівня механізації на обсяги й собівартість виробництва зумовлено тим, що у технологіях вирощування рослинницької продукції великих підприємств механізовані роботи становлять 90-95% від усіх операцій, а в малих фермерських господарствах – 65-75% [1, с. 35].

Ситуація, що склалася, потребує нових підходів до вирішення технічного забезпечення галузі, які б давали змогу підвищити ефективність розвитку сільськогосподарських підприємств.

Враховуючи розміри сільгоспформувань та різні умови їх господарювання, обслуговуючі кооперативи зі спільного використання можна розподілити на три групи. До першої групи таких кооперативів зі спільного використання техніки належать ті, які створили власники особистих селянських господарств. На практиці такі кооперативи створюються на рівні сільських громад. До їх складу входять представники майже всіх домогосподарств села або кількох навколишніх сіл. До другої групи належать кооперативи, які створює організована група товаровиробників: фермерські господарства, приватні сільськогосподарські підприємства. Такі кооперативи, як правило, об'єднують на рівні району 20-30 фермерських господарств і здебільшого є спеціалізованими суб'єктами господарювання на селі та значною мірою сприяють розв'язанню соціальних проблем. До третьої групи належать кооперативи, які створюються на рівні району, так звані «агроторгові доми», членами й одержувачами послуг яких є великі реформовані сільськогосподарські підприємства всіх форм господарювання, фермерські господарства, сільськогосподарські обслуговуючі першої і другої груп. Такі кооперативи практично можуть об'єднувати

всіх сільськогосподарських товаровиробників району [4, с. 96].

**Висновки дослідження.** Для особистих селянських господарств механізаторські кооперативи є єдиним засобом механізувати їх роботу, такі кооперативи дають змогу раціоналізувати використання сільськогосподарської техніки. Окремою формою є механізаторський кооператив, який має у своєму розпорядженні технічну майстерню для підтримки у належному стані власної техніки, може надавати своїм членам додаткові послуги з ремонту їх техніки. Ремонт техніки може бути основним видом діяльності кооперативу: у такому випадку йдеться про кооператив з ремонту сільськогосподарської техніки.

Що ж до середніх фермерів та приватних господарств середнього розміру, то механізаторський кооператив дозволить раціонально загрузити наявну техніку та поступово оновлювати технічний парк. Також він дає можливість купувати більш продуктивну техніку, що зменшує фінансове навантаження на члена механізаторського кооперативу та зменшує час виконання певних агротехнічних операцій.

Щодо великих товаровиробників, то створювати обслуговуючий технічний кооператив

не доцільно, оскільки такі підприємства мають великий обсяг механізованих робіт та здебільшого володіють значним парком техніки. Ці господарства можуть об'єднуватися у кооператив, якщо в них є потреба у специфічній та потужній техніці (автоматичний оприскувач, специфічні тягачі, кормозбиральні комбайни) чи створенні потужної ремонтної бази.

Перспективами подальших досліджень є створення ринкової інфраструктури функціонування обслуговуючих кооперативів. Особливо це стосується удосконалення правового забезпечення створення та функціонування сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Розв'язання цих проблем дозволить вивести сільське господарство на європейський рівень та покращить продовольчу безпеку країни.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Підлісецький Г.М. Матеріально-технічна база аграрного виробництва: стан та проблеми відтворення / Г.М. Підлісецький, В.Л. Товстопят, А.В. Бурилко // *AgroInKom*. – 2008. – № 5-6. – С. 34-39.
2. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу / В.В. Зіновчук. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : Логос, 2001. – 380 с.



УДК 339.5

Полторак А.С.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та менеджменту  
Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»*

## СТРАТЕГІЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СИСТЕМІ НАПРЯМІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ

### THE STRATEGY OF IMPORT SUBSTITUTION OF LIGHT INDUSTRY PRODUCTS IN THE SYSTEM OF UKRAINIAN ECONOMIC GROWTH TENDENCIES

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню можливості реалізації політики імпортозаміщення продукції легкої промисловості в Україні. Дано визначення поняттю «імпортозаміщення», проаналізовано обсяги експорту та імпорту продукції легкої промисловості в Україні за 2011–2013 рр., визначено рівень імпортозалежності галузі легкої промисловості України, графічно представлено тенденції змін рівня залежності від імпорту галузі легкої промисловості України. Узагальнено основні заходи стратегії імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України.

**Ключові слова:** імпортозаміщення, стратегія імпортозаміщення, легка промисловість, економічне зростання, імпорт.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию возможности реализации политики импортозамещения продукции легкой промышленности в Украине. Определено понятие «импортозамещение», проанализированы объемы экспорта и импорта продукции легкой промышленности в Украине за 2011–2013 гг., определен уровень импортозависимости отрасли легкой промышленности Украины, графически представлены тенденции изменений уровня зависимости от импорта отрасли легкой промышленности Украины. Обобщены основные меры стратегии импортозамещения товаров легкой промышленности в системе направлений экономического роста Украины.

**Ключевые слова:** импортозамещение, стратегия импортозамещения, легкая промышленность, экономический рост, импорт.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the research on the possibility to implement the policy of import substitution of light industry products. The term "import substitution" is defined; export and import volumes of light industry products in the period from 2011 to 2013 are analyzed; the level of import dependency of Ukrainian light industry branch is estimated; the tendencies of changes in dependency on import in Ukrainian light industry branch are represented graphically. The main measures of the strategy of import substitution of light industry products in the system of Ukrainian economic growth tendencies are summarized.

**Keywords:** import substitution, strategy of import substitution, light industry, economic growth, import.

**Постановка проблеми.** Загострення кризових явищ в економіці України, суттєве знецінення національної валюти та, відповідно, значне здорожчання імпортованих товарів спричинили необхідність імпортозамінного зростання економіки, зокрема у галузі легкої промисловості, яка протягом всіх усієї незалежності України перебуває у глибокому занепаді через неспроможність продукції вітчизняних підприємств легкої промисловості гідно конкурувати з більш дешевими імпортованими аналогами, несприят-

ливість вітчизняної системи оподаткування, нестача на підприємствах України необхідного обладнання та устаткування, великі обсяги імпорту товарів, що були у вжитку та ін. За окремими оцінками експертів, до 80% вітчизняних підприємств легкої промисловості вимушені працювати за давальницькими схемами, виробляючи сучасні товари на експорт, тоді як внутрішні споживачі галузі купують переважно неякісні товари вітчизняного виробництва, а більш дешеві імпортовані товари, які найчастіше вироблені, порівняно з вітчизняними товарами, з матеріалів нижчої якості.

Відповідно, проблема реалізації політики імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України – одна з першочергових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему імпортозаміщення як фактора економічного зростання України аналізували та досліджували такі економісти: О.В. Болотна та Т.Ф. Ларіна [1, с. 23–25] – в частині аналізу макроекономічних параметрів проведення політики імпортозаміщення в Україні; І.В. Дунаєв та В.Ю. Бабаєв [3, с. 1–9] – у процесі дослідження імпортозаміщення в контексті обрання механізмів вітчизняної зовнішньоторговельної політики; Т.В. Кисіль [4, с. 64–71] – у процесі узагальнення теоретичних засад імпортозаміщення на промислових підприємствах. Також досліджуваний проблемі приділили увагу Н. Клуноко [5, с. 24–29], Ж. Лазаренко [6, с. 159–167], А. Мазаракі, Т. Мельник [7, с. 5–15], К.В. Пазізіна, С.М. Пазізіна [8, с. 42–45], І.І. Пузанов [9, с. 44–52], І.Б. Чичкало-Кондрацька, Ю.Д. Вітко [10, с. 48–54], Ю.С. Шипуліна, Т.В. Кисіль [11, с. 214–221] та інші науковці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. З урахуванням наявності стрімких змін в економічній ситуації України питання імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України потребує підвищеної уваги дослідників.

**Постановка завдання.** На основі викладеного доцільно сформулювати завдання дослідження, які полягають у визначенні суті поняття «імпортозаміщення», аналізі обсягів експорту

Таблиця 1

## Обсяги експорту та імпорту продукції легкої промисловості в Україні за 2011–2013 рр.

Період	Експорт	Імпорт	Різниця	Експорт	Імпорт	Різниця
	Текстильні матеріали та текстильні вироби, млн дол. США			серед яких одяг та додаткові речі до одягу, млн дол. США		
I кв. 2011 р.	195,7	485,4	-289,7	148,2	167,5	-19,3
II кв. 2011 р.	213,3	488,5	-275,2	159,5	99,5	60,0
III кв. 2011 р.	252,3	502,6	-250,3	190,4	138,4	52,0
IV кв. 2011 р.	202,5	513,5	-311,0	147,9	122,9	25,0
I кв. 2012 р.	186,8	437,4	-250,6	134,0	144,0	-10,0
II кв. 2012 р.	188,2	695,9	-507,7	130,9	269,6	-138,7
III кв. 2012 р.	217,1	762,7	-545,6	157,0	404,3	-247,3
IV кв. 2012 р.	191,7	667,8	-476,1	134,2	253,0	-118,8
I кв. 2013 р.	197,1	543,2	-346,1	143,0	232,7	-89,7
II кв. 2013 р.	195,1	562,5	-367,4	132,8	183,1	-50,3
III кв. 2013 р.	218,1	700,1	-482,0	155,1	303,2	-148,1
IV кв. 2013 р.	200,8	629,1	-428,3	134,6	172,1	-37,5
Період	Взуття, головні убори, парасольки, млн дол. США			серед яких взуття, млн дол. США		
I кв. 2011 р.	54,2	144,0	-89,8	52,3	137,8	-85,5
II кв. 2011 р.	55,6	61,6	-6,0	53,7	56,6	-2,9
III кв. 2011 р.	53,2	95,0	-41,8	51,5	87,4	-35,9
IV кв. 2011 р.	45,8	60,9	-15,1	44,9	53,6	-8,7
I кв. 2012 р.	47,9	131,0	-83,1	45,5	123,1	-77,6
II кв. 2012 р.	42,3	170,3	-128,0	41,0	162,6	-121,6
III кв. 2012 р.	44,9	331,2	-286,3	44,2	320,2	-276,0
IV кв. 2012 р.	40,7	161,2	-120,5	39,5	151,5	-112,0
I кв. 2013 р.	49,9	292,5	-242,6	47,5	283,5	-236,0
II кв. 2013 р.	45,2	122,4	-77,2	43,0	116,1	-73,1
III кв. 2013 р.	52,2	260,1	-207,9	51,2	248,7	-197,5
IV кв. 2013 р.	51,4	120,3	-68,9	49,9	111,6	-61,7

Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України

та імпорту продукції легкої промисловості в Україні за 2011–2013 рр. та рівня імпортозалежності легкої промисловості України, узагальненні заходів стратегії імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Можливість реалізації політики імпортозаміщення продукції легкої промисловості в Україні широко висвітлюють науковці, вітчизняні виробники галузі та представники влади. О.В. Болотна та Т.Ф. Ларіна зазначають, що поняття «політика імпортозаміщення» дослідниками найчастіше вивчають як комплекс методів і заходів сприяння створенню власних виробництв продукції в країні для досягнення політичних, соціальних та економічних цілей держави [1, с. 23].

Н. Клунко пропонує трактувати поняття «імпортозаміщення» як процес скорочення імпорту певних товарів завдяки їх заміщенню аналогічними вітчизняними товарами з «більш високими споживчими властивостями» і ціною, що не перевищує ціну імпортованих товарів [5, с. 26].

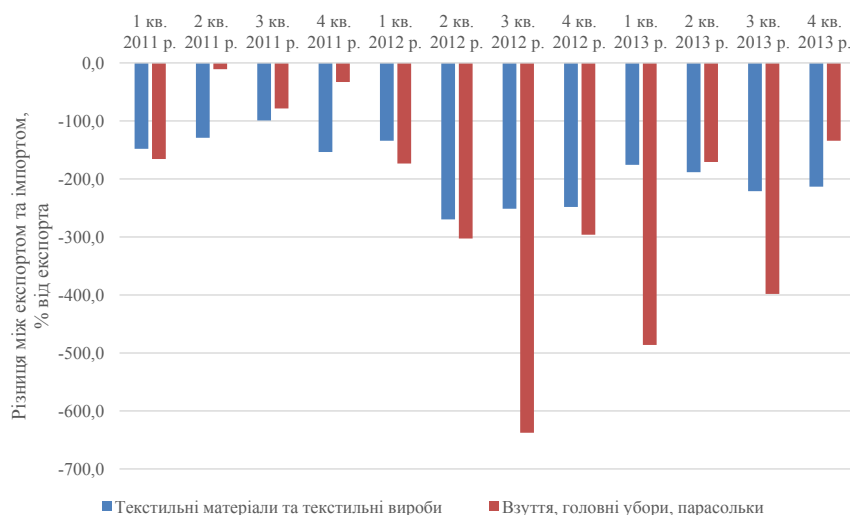
А. Мазаракі та Т. Мельник [7, с. 11] вважають імпортозаміщення процесом вітчизняного виробництва замінників імпортованої продукції

завдяки комплексній реалізації державної політики прогресивного структурного реформування, що позитивно впливає на збільшення експорту, забезпечення потреб внутрішнього ринку з метою збалансування торговельного балансу країни.

Т.В. Кисіль [4, с. 66] визначає стратегію імпортозаміщення як системний підхід, спрямований на скорочення питомої ваги імпортованої сировини, комплектуючих та матеріалів у складі готової продукції.

На нашу думку, імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України – це комплекс заходів сприяння поступовому скороченню обсягів імпорту продукції легкої промисловості, особливо в частині готового одягу та взуття, із заміщенням їх вітчизняною продукцією легкої промисловості, та заходів сприяння виробництву товарів галузі підприємствами України для внутрішнього споживача з одночасним скороченням обсягів їх виробництва за давальницькими схемами, що позитивно впливає на розвиток легкої промисловості України та рівень залежності галузі від імпортованої продукції.

Наприклад, стратегія ефективного імпортозаміщення продукції легкої промисловості



**Рис. 1. Різниця між обсягами експорту та імпорту продукції легкої промисловості в Україні, висвітлена у відсотках від обсягів експорту**

*Джерело: розраховано автором за даними Державної служби статистики України*

може бути важливою складовою системи економічного зростання України через створення нових робочих місць та розвиток сучасних технологій виробництва.

Н. Клунок стверджує, що протягом останніх років характерним для України є від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу [5, с. 24]. Тож проаналізуємо динаміку обсягів експорту та імпорту продукції легкої промисловості в Україні за 2011–2013 рр. та узагальнимо отриману інформацію в таблиці 1.

В результаті аналізу обсягів експорту та імпорту продукції легкої промисловості в Україні за 2011–2013 рр. з'ясовано, що в галузі легкої промисловості наявні постійні тенденції від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу продукції галузі. Наприклад, позитивне сальдо серед досліджуваних підгруп товарів легкої промисловості зафіксовано лише в обсягах одягу та додаткових речей до нього за II–IV кв. 2011 р., що пов'язано зі спробами уряду країни проводити імпортозамінну програму, яка, однак, принесла лише короткостроковий результат і не вплинула на загальне покращення ситуації в галузі.

Різницю між обсягами експорту та імпорту продукції легкої промисловості в Україні за 2011–2013 рр., висвітлена у відсотках від обсягів експорту, показано на рисунку 1.

Ю.С. Шипуліна та Т.В. Кисіль [11, с. 216–217] звертають увагу на те, що практика впровадження імпортозаміщення спостерігалася у таких країнах: Франція, Китай, Італія, Японія, країнах Латинської Америки та ін. Південна Корея та Тайвань завдяки імпортозамінним програмам створили основу для експортоорієнтованої стратегії. В Австралії протягом певного періоду проводилась програма, згідно з якою близько 85% комплектуючих автомобілів повинно бути вироблено вітчизняними підпри-

ємствами. В Бразилії законодавчо позбавлялись всіх державних привілеїв ті компанії, що імпортували товари, зокрема це стосувалось отримання пільгових кредитів, податкових пільг та ін.

Отже, метою державної цільової програми повинно бути сприяння розробці та виробництву імпортозамінної вітчизняної продукції легкої промисловості, серед якої готовий одяг, додаткові речі до нього та взуття. Йдеться також про перехід української легкої промисловості до оновленої стратегії розвитку, у центрі якої національний виробник продукції легкої промисловості.

Проаналізуємо рівень імпортозалежності галузі легкої промисловості України, розрахувавши його значення за 2009 р. – жовтень 2014 р. за формулою [8, с. 43]:

$$Q_{im} = \frac{I_m}{OP + I_m} * 100\%,$$

де  $Q_{im}$  – рівень імпортозалежності легкої промисловості України;

$I_m$  – обсяг імпорту легкої промисловості, млн грн;

$OP$  – обсяг реалізованої продукції легкої промисловості власного виробництва, млн грн.

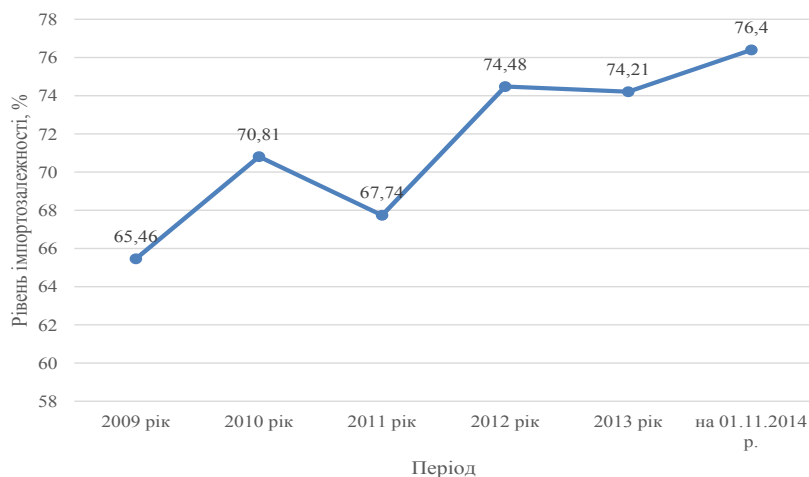
Динаміку рівня імпортозалежності легкої промисловості України покажемо на рисунку 2.

На нашу думку, серед заходів стратегії імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України повинні бути такі:

1. Враховуючи скорочення золотовалютних резервів держави, доцільно впровадити заходи щодо тимчасового обмеження імпорту товарів для відновлення рівноваги платіжного балансу України шляхом введення тимчасової надбавки до ставок ввізного мита.

Зазначимо, що 22 грудня 2014 р. прийнято Закон України № 1562 «Про заходи щодо стабілізації платіжного балансу України відповідно до статті XII Генеральної угоди про тарифи й торгівлю 1994 року», однак нині проводяться консультації з Європейською комісією про введення додаткових імпорتنних мит.

Проект закону розроблено з урахуванням відповідних положень ст. XII ГАТТ-1994 і Домовленості про положення ГАТТ-1994, які стосуються платіжного балансу, що стали частиною національного законодавства України після набрання чинності Закону України «Про ратифікацію Протоколу про вступ України до Світової організації торгівлі».



**Рис. 2.** Динаміка рівня імпортозалежності галузі легкої промисловості України за 2009 р. – жовтень 2014 р.

*Джерело: авторська розробка*

Цей законопроект передбачає тимчасове введення додаткових імпорتنих мит на 100 товарних груп строком на 12 місяців, незалежно від країни походження та підписаних угод. Планується, що додаткове мито в розмірі 10% також буде стягуватися з вартості товарів, що ввозяться на територію України та підлягають оподаткуванню (на суму понад 1 тис. євро при ввезенні авіатранспортом і понад 500 євро – при перетині сухопутного кордону).

Впровадження вищезазначеного закону сприятиме вирівнюванню сальдо платіжного балансу, мінімізації темпів скорочення золотовалютних резервів, забезпеченню при скороченні фізичного обсягу імпорту збереженню податкових надходжень до бюджету України.

І.І. Пузанов зазначає, що підвищення урядом рівня імпортного мита має на меті скорочення обсягів імпорту з одночасним застосуванням або внутрішніх пільгових тарифів, або пільгового оподаткування для національних підприємств [9, с. 46], які є виробниками аналогічної продукції, що сприяє зменшенню їх витрат та собівартості продукції, підвищенню рівня їх конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

2. Заходи, спрямовані на зміну умов оподаткування імпорту товарів легкої промисловості, що використовувались [2, с. 78], в частині обмеження імпорту окремих видів товарів та запровадження для всіх країн вхідної ціни за кілограм чистої ваги імпорتنих товарів групи *second hand* аналогічно спеціальним умовам преференційної торгівлі одягом, що використовувався, представленим у Додатку I-B економічної частини Угоди про асоціацію України з ЄС.

3. Заходи, що сприятимуть оновленню обладнання, необхідного в процесі виробництва товарів легкої промисловості на вітчизняних підпри-

ємствах, серед яких створення пільгових умов оподаткування імпорту устаткування для підприємств галузі, які виробляють продукцію для внутрішніх споживачів, запровадження державних програм кредитування підприємств галузі на пільгових умовах для закупівлі сучасного імпортного обладнання, що не виробляється в Україні, для виробництва продукції легкої промисловості.

Імпортозамінна стратегія передбачає вплив держави на дію ринкових сил [9, с. 50] – важливою умовою ефективного зростання економіки країни є розумна взаємодія між дієвим державним регулюванням та ринковими силами, які є фактором рівноваги економічного зростання.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження доцільності реалізації політики імпортозаміщення продукції легкої промисловості в Україні зроблено такі висновки:

1. З'ясовано, що імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України – це комплекс заходів зі сприяння поступовому скороченню обсягів імпорту продукції легкої промисловості, особливо в частині готового одягу та взуття, із заміщенням їх вітчизняною продукцією легкої промисловості та сприяння виробництву товарів галузі підприємствами України для внутрішнього споживача з одночасним скороченням обсягів їх виробництва за давальницькими схемами, що позитивно вплине на розвиток легкої промисловості України та рівень залежності галузі від імпортової продукції.

2. Проаналізовано, що в галузі легкої промисловості наявні постійні тенденції від'ємного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Зокрема, позитивне сальдо серед досліджуваних підгруп товарів легкої промисловості зафіксовано лише в обсягах одягу та додаткових речей до нього за II–IV кв. 2011 р., що пов'язано зі спробами уряду країни проводити імпортозамінну програму, яка, однак, принесла лише короткостроковий результат і не вплинула на загальне покращення ситуації в галузі.

3. Визначено, що існують негативні тенденції щодо динаміки рівня імпортозалежності легкої промисловості України. Рівень залежності галузі від імпорту, зокрема, збільшився з 65,46% у 2009 р. до 76,4% за станом на 1 листопада 2014 р.

4. Узагальнено основні заходи впровадження стратегії імпортозаміщення товарів легкої промисловості в системі напрямів економічного зростання України, серед яких заходи щодо тимчасового обмеження імпорту товарів для



відновлення рівноваги платіжного балансу України шляхом введення тимчасової надбавки до ставок ввізного мита; заходи, спрямовані на зміну умов оподаткування імпорту товарів легкої промисловості, що використовувались; заходи, що сприятимуть оновленню обладнання, необхідного в процесі виробництва товарів легкої промисловості на вітчизняних підприємствах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болотна О.В. Політика імпортозаміщення як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки України / О.В. Болотна, Т.Ф. Ларіна // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 10. – С. 23–25.
2. Бужак Ю.С. Адаптація зарубіжного досвіду оподаткування імпорту товарів легкої промисловості до вітчизняних умов / Ю.С. Бужак // Агросвіт. – 2014. – № 22. – С. 73–79.
3. Дунаєв І.В. Імпортозаміщення в контексті вибору механізмів державної зовнішньоторговельної політики України / І.В. Дунаєв, В.Ю. Бабаєв // Державне будівництво. – 2012. – № 1. – С. 1–9.
4. Кисіль Т.В. Теоретичні засади використання стратегії імпортозаміщення на промислових підприємствах / Т.В. Кисіль // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2014. – № 1. – С. 64–71.
5. Клунко Н. Зарубіжний досвід імпортозаміщення у фармацевтичній галузі як приклад для України / Н. Клунко // Економіка України. – 2012. – № 6. – С. 24–29.
6. Лазаренко Ж. Застосування урядами країн-членів СОТ надзвичайних заходів захисту від імпорту / Ж. Лазаренко // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – 2011. – Вип. 28. – С. 159–167.
7. Мазаракі А. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 6. – С. 5–15.
8. Пазізіна К.В. Імпортозаміщення в системі забезпечення економічних інтересів України / К.В. Пазізіна, С.М. Пазізіна // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 42–45.
9. Пузанов І.І. Вплив експортоорієнтованої та імпортозамінної стратегії на характер і напрями економічного зростання / І.І. Пузанов // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2014. – № 1. – С. 44–52.
10. Чичкало-Кондрацька І.Б. Оцінювання імпортозалежності галузей переробної промисловості в контексті стратегії імпортозаміщення / І.Б. Чичкало-Кондрацька, Ю.Д. Вітко // Економіка і регіон. – 2012. – № 6. – С. 48–54.
11. Шипуліна Ю.С. Впровадження стратегії імпортозаміщення промислових підприємства / Ю.С. Шипуліна, Т.В. Кисіль // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 214–221.

УДК 37.025/796.03 062(477)

**Басюк М.М.***старший викладач**Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва***Трегуб К.М.***старший викладач**Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва***Пономарьова М.С.***кандидат економічних наук, доцент**Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва*

## **РОЗВИТОК СУЧАСНОГО СПОРТУ ТА ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ**

### **DEVELOPMENT OF MODERN SPORTS AND PHYSICAL EDUCATION AS A PREREQUISITE FOR A HEALTHY LIFESTYLE**

#### **АНОТАЦІЯ**

На сучасному етапі розвитку українського суспільства актуальним є всебічне підтримання сфери фізичної культури та спорту з боку держави, бо лише за умови оптимального поєднання дій усіх зацікавлених суб'єктів управління стане реальним забезпечення людини оптимальною руховою активністю протягом усього життя, досягнення нею достатнього рівня фізичної та функціональної підготовленості, впровадження традицій здорового способу життя. Для національної системи фізичного виховання характерний цілий комплекс засобів. При цьому основним засобом вирішення завдань фізичного виховання і досягнення його мети є рухова активність людини (фізичні вправи, народні ігри і забави, військові, побутові та професійні дії (якщо вони виконуються за відповідною програмою). Найвищої ефективності фізичного виховання можна досягнути за умови комплексного використання засобів, тобто рухова активність повинна здійснюватись здебільшого за сприятливих природних умов і при незаперечному дотриманні правил особистої гігієни. Стан спорту в Україні на сьогодні в дуже скрутному становищі. Проведення різних спортивних заходів стає можливим тільки з допомогою спонсорів, дуже важкі умови для тренувань у спортсменів, морально застаріле спортобладнання. Зараз як ніколи необхідно вкладати значні кошти у спорт, оскільки Україна перебуває на стадії формування свого іміджу на світовій арені. Адже це є дуже важливим фактором, щоб світова громадськість вважала Україну за спортивну державу. Фізичний розвиток людини є невід'ємною складовою гармонійного її розвитку, що водночас є запорукою майбутнього держави. Одним з напрямків, який впливає на стан здоров'я, — це активно-спортивний спосіб життя, який має особливе значення для людей різного віку. Тому заняття фізичною культурою і спортом вже не є самоціллю. Вони стають каталізатором життєвої активності, умовою і невід'ємною частиною гармонійного і повноцінного життя.

**Ключові слова:** спорт, фізичне виховання, фізична культура, фізичний розвиток людини, здоровий спосіб життя.

#### **АННОТАЦИЯ**

На современном этапе развития украинского общества актуальным является всестороннее поддержание сферы физической культуры и спорта со стороны государства ибо только при условии оптимального сочетания действий всех заинтересованных субъектов управления станет реальным обеспечение человека оптимальной двигательной активности на протяжении всей жизни, достижения им достаточного уровня физической и функциональной подготовленности, внедрения традиций здорового образа жизни. Для национальной системы физического воспитания характерен целый комплекс

средств. При этом основным средством решения задач физического воспитания и достижения его цели является двигательная активность человека (физические упражнения, народные игры и забавы, военные, бытовые и профессиональные действия (если они выполняются по соответствующей программе). Наивысшей эффективности физического воспитания можно достичь при условии комплексного использования средств, то есть двигательная активность должна осуществляться в основном за благоприятных природных условий и при бесспорном соблюдении правил личной гигиены. Состояние спорта в Украине на сегодня в очень тяжелом положении. Проведение различных спортивных мероприятий становится возможным только с помощью спонсоров, очень тяжелые условия для тренировок у спортсменов, морально устаревшее спортобладование. Сейчас как никогда необходимо вкладывать средства значительные средства в спорт, так как Украина находится на стадии формирования своего имиджа на мировой арене. Ведь это является очень важным фактором, чтобы мировая общественность считала Украину спортивным государством. Физическое развитие человека является неотъемлемой частью гармоничного ее развития, и, соответственно, залогом будущего государства. Одним из направлений, которое влияет на состояние здоровья, есть активно-спортивный образ жизни, который имеет особое значение для людей всех возрастов. Поэтому занятия физической культурой и спортом уже не является самоцелью. Они становятся каталлизатором жизненной активности, условием и неотъемлемой частью гармоничного и полноценной жизни.

**Ключевые слова:** спорт, физическое воспитание, физическая культура, физическое развитие человека, здоровый образ жизни.

#### **ANNOTATION**

At the present stage of development of Ukrainian society, there is a relevant issue is comprehensive maintenance of the area of physical culture from the state, because only in case of optimal combination of actions of all interested management subjects, it will be feasible to provide human with optimal physical activity throughout life, achievement of a sufficient level of physical and functional training, introduction of traditions of healthy lifestyle. The national system of physical education has a characteristic set of tools. Thus, the primary means of solving problems of physical education and the achievement of its goals is human physical activity (physical exercises, folk games and entertainment, military, household, and professional actions (if they are performed according to the program). The highest efficiency of physical education can be achieved by the use of complex conditions, i.e., physical activity should be performed primarily in favourable natural

conditions and with irrefutable observance of personal hygiene. Today, sport in Ukraine is in a very difficult position. Carrying out various sports events is possible only by sponsors. There are very difficult conditions for training athletes, obsolete sport equipment. Now, more than ever, there is a need to invest heavily in sports, as Ukraine is in the process of forming its image in the world. After all, this is a very important factor for the world community to consider Ukraine as a sports power. Physical development is an integral part of harmonious development, which is in turn the key to the future of the state. One of the areas that affect health is active and sporty lifestyle, which is particularly important for people of all ages. Therefore, physical education and sport is not an end in itself. They are catalysts of vitality, condition and integral part of a harmonious and fulfilling life.

**Keywords:** sports, physical education, physical culture, physical development, healthy lifestyle.

**Постановка проблеми.** В сучасному світі, з його стресами і поганою екологією, здоровий спосіб життя дає своєму прихильникові безперечний пріоритет над іншими членами суспільства. Сучасний спорт в Україні розвивається під впливом соціально-економічної та політичної ситуації в державі, законодавчих нововведень, світових тенденцій та реорганізації механізму функціонування спортивної галузі. На сучасному етапі розвитку українського суспільства актуальним є всебічне підтримання сфери фізичної культури та спорту з боку держави, бо лише за умови оптимального поєднання дій усіх зацікавлених суб'єктів управління стане реальним забезпечення людини оптимальною руховою активністю протягом усього життя, досягнення нею достатнього рівня фізичної та функціональної підготовленості, упровадження традицій здорового способу життя. Сучасний етап державотворення в Україні вимагає реформування всіх сторін життєдіяльності людини, зміни її світогляду, свідомості, ставлення до явищ суспільного життя.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** У працях багатьох дослідників Ю.А. Євтушенко, С.М. Футорного, І.Д. Матієва, О.Т. Мазурчука зазначено, що формування культури здорового способу життя студентства починається з першого курсу й забезпечується педагогічними умовами, а саме: поєднанням навчального процесу з практичною діяльністю студентів; існуванням цільової установки й мотивації студентів на зміцнення свого здоров'я та набуття відповідних знань, умінь, навичок; наявністю навчально-матеріальної бази ВНЗ, що забезпечить організацію й проведення ефективних оздоровчих заходів у розв'язанні завдань з виховання культури здорового способу життя.

**Метою статті** є розкрити особливості сучасного спорту та фізичного виховання як передумови здорового способу життя людини, молоді, суспільства.

**Виклад основного матеріалу.** Період з кінця XVIII до початку XIX ст. характерний тим, що спорт та фізичне виховання розвивалися за двома основними напрямками: гімнастичним та спортивно-ігровим. Але в зазначений період засоби фізичного виховання (гімнастика, спорт,

ігри) ще не визначили чітких меж між собою, вони сильно проникають один в одного, і цей процес тривав аж до першої половини XX ст.

У Європі фізичне виховання в XVIII – середині XIX ст. розвивалося переважно на основі гімнастики. Зокрема, спонукальним мотивом розвитку національних гімнастичних систем була тактика ведення військових дій, зокрема успіхи пруського короля Фрідріха II в Семирічній війні (1756-1763). Важливу роль у розвитку спорту та фізичного виховання відігравали також національні прагнення до єдності та незалежності.

Все більше державних діячів, лікарів і педагогів визнавали важливість організованих форм фізичного виховання і зарахування його до обов'язкових навчальних предметів для більш успішного вирішення завдань підготовки молоді до життя.

Сучасний український спорт бере свій початок у спортивних іграх і фізичних вправах, які були дуже розповсюджені в народному побуті. Це і гилка, й ігри з м'ячем, і кулачний бій, і містечка, і ходьба на лижах, і катання на санях, і багато іншого. Саме в системі фізичного виховання, яка доповнювалася загартовуванням, беруть початок такі види спорту: плавання, веслування, верхова їзда, вітрильний спорт та інші.

Для національної системи фізичного виховання характерний цілий комплекс засобів. При цьому основним засобом вирішення завдань фізичного виховання і досягнення його мети є рухова активність людини (фізичні вправи, народні ігри і забави, військові, побутові та професійні дії (якщо вони виконуються за відповідною програмою)).

Допоміжним засобом є оздоровчі сили природи (сонце, повітря, вода, земля) та гігієнічні фактори (режим дня і харчування, дотримання правил особистої та громадської гігієни тощо).

Найвищої ефективності фізичного виховання можна досягнути за умови комплексного використання засобів, тобто рухова активність повинна здійснюватись здебільшого за сприятливих природних умов і при незаперечному дотриманні правил особистої гігієни.

Рухова активність людини передбачає виконання окремих рухів, рухових дій та цілісної рухової діяльності.

Рух – це моторна функція організму, що виражається у зміні положень тіла або окремих його частин. Розрізняють вроджені і довільні рухи. Для останніх характерні такі ознаки:

- вони завжди є функцією свідомості;
- засвоюються у процесі життєдіяльності, охоплюючи і процес навчання;
- навчання рухів підвищує ступінь їх підпорядкованості волі людини.

На сьогодні для сприяння покращенню здоров'я населення виділяють такі напрями діяльності:

- формування політики, сприятливої для здоров'я;

- створення сприятливого для здоров'я зовнішнього середовища;
- активізація громадськості щодо покращення здоров'я як особистості зокрема, так і нації загалом;
- розвиток навичок людей діяти на користь власному здоров'ю.

Отже, важливим напрямом покращення здоров'я є організація фізичного виховання зовнішніх впливів на активізацію серед молоді мотивації до здорового способу життя. Формування у вихованців світогляду, за якого здоров'я є найвищою цінністю особистості, нації та людства, давати їм уявлення й знання про здоровий спосіб життя, формувати навички, які дадуть їм змогу зробити вибір на користь здорового способу життя, ділитися власним життєвим досвідом [1].

Фізична культура існує невід'ємно від здорового способу життя. Зміцнення та збереження здоров'я є пріоритетним напрямком головних законодавчих актів та нормативно-правових документів з фізичної культури. Зокрема, у концепції фізичного виховання, у цільовій комплексній програмі «Фізичне виховання – здоров'я нації», у Законі України «Про фізичну культуру і спорт» йдеться про те, що фізична культура і спорт, які є складовою загальної культури. Фізична культура посідає провідну роль у дотриманні здорового способу життя. Для нормального функціонування організму людини необхідна певна кількість рухової активності, яка втілюється в фізичних вправах.

Регулярні фізичні навантаження приводять організм в стан тренуваності, в основі якого лежить процес адаптації, тобто пристосування функцій різних органів до нових умов їх діяльності [2].

Міжнародне законодавство закликає для вирішення завдань розвитку спорту використовувати ресурси державних бюджетів: національних, регіональних і місцевих. Однак наявні об'єктивні передумови зростання витрат на утримання сфери спорту не дозволяють вирішувати всі фінансові проблеми за рахунок коштів з одного джерела. У зв'язку з цим фінансування спорту набуває багатоканальний характер. Наприклад в Аргентині кошти Національного фонду спорту складаються з таких джерел: 50% чистого прибутку від діяльності залів розваг, управління якими здійснюється національною благодійною лотереєю, казино; фонди, що надходять зі спеціального рахунку від проведення «Спортпрогнозу»; кошти, що щорічно виділяються державним бюджетом; компенсації і відсотки з позик, наданих спортивним організаціям; надходження від штрафів; майно ліквідованих спортивних організацій тощо.

Стан спорту в Україні на сьогодні в дуже скрутному становищі. Проведення різних спортивних заходів стає можливим тільки за допомогою спонсорів, дуже важкі умови для тренувань у спортсменів, морально застаріле

спортобладнання. Зараз, як ніколи, необхідно вкладати кошти значні кошти у спорт, так як Україна перебуває на стадії формування свого іміджу на світовій арені. Адже це є дуже важливим фактором, щоб світова громадськість вважала Україну, як спортивну державу. Адже кожен спортсмен хоче стати видатним гімнастом, боксером чи фігуристом, досягти найвищих результатів в тому виді спорту, який він обрав, але в Україні цього дуже важко досягти.

Фізична культура і спорт у сучасному українському суспільстві є складними багатофункціональними явищами, які виконують ряд важливих соціальних функцій:

- зміцнення здоров'я людей, сприяння відтворенню здорового населення і збереженню генофонду країни;
- виховання всебічно і гармонійно розвинутої особистості з прагненням до досягнення її фізичної досконалості;
- задоволення потреб суспільства в людях, фізично підготовлених до сучасного виробництва;
- інтернаціональне виховання громадян країни, зміцнення єдності та згуртованості націй, дружби і співпраці між народами [10].

Зміст фізичного виховання підібрано з таким розрахунком, щоб забезпечити:

1. Зміцнення здоров'я й загартування організму, сприяння їх фізичному розвитку та підвищенню працездатності. Становлення й розвиток основних функцій організму, що потребує використання всіх чинників, які позитивно впливають на цей процес;
  2. Формування та вдосконалення рухових навичок і вмінь та повідомлення пов'язаних з ними знань. Мета фізичного виховання – формування життєво важливих навичок і вмінь у природних видах рухів: бігу, стрибках, ходіння на лижах, плаванні. Для цього потрібні знання про способи й правила виконання рухових дій, які учні здобувають під час пояснень і демонстрування.
  3. Розвиток основних рухових якостей.
- Для виконання багатьох дій людині необхідні певні якості, зокрема:

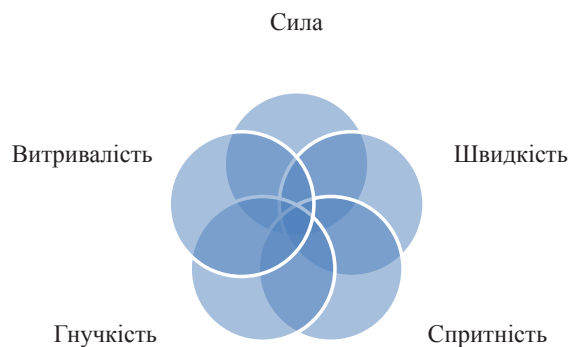


Рис. 1. Основні рухові якості

- сила – здатність долати зовнішній опір або протидіяти йому за рахунок мускульних зусиль;



– швидкість – здатність виконувати рухи за мінімальний період часу;

– витривалість – здатність виконувати певну роботу тривалий час;

– гнучкість – здатність виконувати рухи з великою амплітудою;

– спритність – здатність швидко засвоювати нові рухи й успішно діяти в умовах, що змінюються.

Ці рухові якості розвиваються й виявляються в тісному взаємозв'язку.

4. Формування звички та стійкого інтересу до систематичних занять фізичними вправами. Позитивний вплив фізичних вправ можливий лише за умови їх систематичного виконання, що переростає у звичку й потребу. Для виховання такої потреби необхідно пробудити в дитини інтерес до вправ, підбирати цікаві вправи, вчасно заохотити учня до їх виконання.

5. Виховання гігієнічних навичок, повідомлення знань про фізичні вправи та загартовування. Гігієнічну освіту учні здобувають під час вивчення різних предметів, зокрема біології. Вони дізнаються про режим дня, гігієну харчування, сну й ін. У процесі занять фізичними вправами учні засвоюють правила їх застосування, дізнаються про вплив вправ на організм, про гігієнічні вимоги до загартовування.

До засобів фізичного виховання належать:

- 1) фізичні вправи,
- 2) природні сили природи,
- 3) гігієнічні фактори.

Слово «вправа» означає спрямовану повторюваність дії з метою впливу на фізичні і психічні властивості людини та вдосконалення якості її виконання.

Фізичні вправи у своєму розвитку пройшли три стадії. На першій стадії фізичними вправами були військові й побутові, здебільшого мисливські, рухові дії. На другому етапі у зв'язку з появою змагань окремі елементи цих комплексних дій почали використовуватись як предмет порівняння сили атлетів. Так з'явилися біг, стрибки, метання, плавання, подолання перешкод, вправи з вантажами тощо. Ці фізичні вправи зі зрозумілих причин одержали назву природних. На третьому етапі з'явилися аналітичні фізичні вправи, за допомогою яких можна впливати на окремі функції організму, м'язові групи і навіть м'язи. Ці вправи розробляють спеціально. Окремими вправами арсенал засобів фізичного виховання поповнюється і на сучасному етапі.

Фізичні вправи – це основний і специфічний засіб фізичного виховання, особливий вид рухової діяльності, за допомогою якого вирішуються завдання фізичного виховання.

Фізичні вправи історично склалися у вигляді гімнастики, ігор, спорту і туризму.

Гімнастика і фізичне навантаження протипоказане особам, які мають хронічну патологію, оскільки приплив крові до хворого органу не завжди сприяє його виліковуванню. Проте навіть за наявності генетично обумовленої пато-

логії люди, які ведуть здоровий спосіб життя, мають право вважати себе повноцінними членами суспільства.

Гімнастика – це спеціальний вид фізичного вдосконалення, що охоплює найрізноманітніші вправи: стройові та порядкові (навчання раціональних способів шикунів, перешикувань і пересувань із метою виховання навичок колективних дій); загальнорозвивальні (передбачають розвиток як окремих частин тіла, так і всього організму); вільні вправи (удосконалення координації рухів, вироблення чуття ритму, краси рухів); прикладні як засіб усебічного розвитку особистості (біг, стрибки, метання та ін.); гімнастичні – вправи на різних спеціальних снарядах (акробатичні, що розвивають силу, спритність, уміння орієнтуватися в просторі; вправи художньої гімнастики як засіб фізичного й естетичного виховання).

Ігри, задовольняючи природний потяг до рухової активності, збуджують колективні переживання, дають радість від спільних зусиль, сприяють зміцненню товарищескості й дружби

Туризм охоплює прогулянки, екскурсії, походи й мандрівки, які організовують для ознайомлення учнів з рідним краєм, природою, історичними та культурними пам'ятками.

Спорт, на відміну від фізичної культури, завжди пов'язаний із досягненням максимальних результатів в окремих видах фізичних вправ. Для виявлення спортивно-технічних результатів проводять змагання. Під час напруженої спортивної боротьби людина долає значні фізичні та нервові навантаження, що й виявляє і розвиває рухові й морально-вольові якості [4].

Найбільш загальними факторами, які раціонально обумовлюють вплив фізичних вправ, є педагогічно правильне керування заняттям, доцільність методики навчання і виховання. Крім того, велику роль відіграють такі фактори:

1. Індивідуальні особливості занять: вікові, статеві, стан здоров'я і фізичного розвитку; рівень підготовленості: розумової, моральної, фізичної, емоційної; режим праці, навчання, відпочинку, побуту. Одна і та ж вправа залежно від індивідуальних особливостей особи має різний ефект. Наприклад, рівень фізичної підготовленості (загальної та спеціальної) у спортсменів різної кваліфікації не однаковий, тому навантаження, середня для майстра спорту, буде максимальною для спортсменів більш низьких розрядів.

2. Особливості самих фізичних вправ (їхня складність, новизна, емоційність і т. д.), а також характер ставлення до них. Вправи, виконані неохоче, недбало, без зусилля, не можуть дати такого ж результату, як і вправи, виконані свідомо і активно.

3. Особливості зовнішніх умов (метеорологічних, місцевості, якості обладнання і снарядів, гігієнічного стану місць занять та ін.).

Правильний і постійний облік факторів, що визначають вплив фізичних вправ, дає педагогу можливість методично раціонально організувати і проводити заняття, успішно вирішувати завдання фізичного виховання.

В Україні масовий спорт поки не настільки розвинений, як в західних країнах. Незважаючи на благородну діяльність сучасних зірок, таких як брати Клички, А. Шевченко, а також легенд: О. Блохіна та С. Бубки – в Україні стає все менше і менше тих же секцій та стадіонів, тренерів та фахівців.

Єдиний шанс загального відродження масового спорту – це Євро-2012. Мета спорту вищих досягнень полягає в досягненні максимально можливих спортивних результатів або перемог на найбільших спортивних змаганнях. Це імідж країни в майбутньому. Фізичний розвиток людини є невід'ємною складовою гармонійного її розвитку і водночас запорукою майбутнього держави. Одним з напрямків, який впливає на стан здоров'я, є активно-спортивний спосіб життя, який має особливе значення для людей різного віку. Тому заняття фізичною культурою і спортом вже не є самоціллю. Вони стають каталізатором життєвої активності, умовою і невід'ємною частиною гармонійного і повноцінного життя. Україні потрібні фізично міцні, впевнені в собі люди, які не бояться труднощів. Здоров'я – це основна умова повноцінного і щасливого життя, безцінне надбання не тільки кожної людини, але і всього суспільства. Фізичне виховання дітей і молоді в Україні є невід'ємною частиною системи народної освіти, важливим компонентом їх гуманітарного виховання, формування в них патріотичних почуттів, фізичного та морального здоров'я, удосконалення фізичної і психологічної підготовленості до активного життя і діяльності. Фізична культура сприяє розвитку в людині разом із фізичною силою, здоров'ям

і гарною поставою, а також рис характеру, таких як фізична вправність, загартованість, почуття честі у змаганні, грі та праці, швидкість, рішучість і обережність, толерантність, товарищескість, відвага, динамічність, чесність, силу волі.

**Висновки.** Важливість формування здорового способу життя молоді та й будь-якого представника соціальної групи викликана зростанням і зміною характеру навантажень на організм людини у зв'язку з ускладненням суспільного життя, збільшенням ризиків техногенного, екологічного, психологічного, політичного і військового характеру, що провокують негативні зрушення у здоров'ї. Основні нормативи здорового способу життя передбачають такі пріоритети: установка особистості на довгу тривалість життя; здоровий психологічний мікроклімат та достатній культурний і освітній рівень розвитку особистості.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мазурчук О.Т. – Мотивація молоді до ведення здорового способу життя через використання сучасних і нетрадиційних підходів до проведення занять фізичного виховання / О.Т. Мазурчук // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві : зб. наук. праць. – 2013. – № 2(22). – С. 79-81.
2. Євтушенко Ю.А. Фізична культура та здоровий спосіб життя студентської молоді [Електронний ресурс] / Ю.А. Євтушенко, Л.В. Гордієнко. – Режим доступу : [http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/handle/123456789/1286/Evtuchenko\\_Fi\\_uchna\\_kultura.pdf.jsessionid=6E2CC5EF65498E318E1BD6C7DAF8F01C?sequence=1](http://www.ekmair.ukma.kiev.ua/bitstream/handle/123456789/1286/Evtuchenko_Fi_uchna_kultura.pdf.jsessionid=6E2CC5EF65498E318E1BD6C7DAF8F01C?sequence=1).
3. Футорний С.М. Здоров'я студентів і роль фізичного виховання у його забезпеченні / С.М. Футорний // Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту. – 2011. – № 5. – С. 98-102.
4. Матіїв І.Д. Суть фізичного виховання, його роль у формуванні гармонійно розвинутої особистості [Електронний ресурс] / І.Д. Матіїв. – Режим доступу : <http://www.esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/3667/1/Matiiv.pdf>.

УДК 33(477)

Потравка Л.О.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів, докторант  
Херсонського державного аграрного університету

## ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПРОЦЕСУ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

### PERSPECTIVE DIRECTIONS OF THE PROCESS OF STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

Під час дослідження визначено впливовість трансформаційного процесу на економічну ефективність галузей національної економіки України. Досліджено стан та зміни обсягів виробництва продукції промислових галузей як стратегічних в умовах глобальної інтеграції. Доведено необхідність розвитку експортноорієнтованих галузей як основного напрямку інтеграції національної економіки у світовий економічний простір.

**Ключові слова:** національна економіка, структура, трансформація, експорт, інтеграція, інвестиції.

#### АНОТАЦИЯ

В процессе исследования определено влияние трансформационного процесса на экономическую эффективность отраслей национальной экономики Украины. Исследовано состояние и изменения объемов производства продукции промышленных отраслей как стратегических в условиях глобальной интеграции. Доказана необходимость развития экспортноориентированных отраслей как основного направления интеграции национальной экономики в мировое экономическое пространство.

**Ключевые слова:** национальная экономика, структура, трансформация, экспорт, интеграция, инвестиции.

#### ANNOTATION

In the course of investigation, the influence of transformational process on economic efficiency of the national economy of Ukraine is determined. The state and changes in production volumes of industrial sectors as strategic ones in terms of global integration are studied. The necessity of development of export-oriented industries as the main direction of the national economy's integration into the global economy is proved.

**Keywords:** national economy, structure, transformation, export, integration, investments.

**Постановка проблеми.** У період фінансово-економічної кризи 2008-2009 рр. сформувалися передумови скорочення реального сектору економіки України, особливо у сфері матеріального виробництва. Світова практика свідчить, що швидкий перехід до динамічного посткризового зростання характеризує економіки країн з вагомою часткою реального сектору. Тому першочергове значення має обрання оптимізації галузевої структури національної економіки у ході трансформаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних проблем та прикладних завдань формування оптимальної структури національної економіки висвітлено у наукових працях відомих вітчизняних дослідників: В. Гейця [4], Л. Шинкарук [4], В. Вишневського [2], Я. Жаліна [1]. Важливо виокремити здобутки С. Єрохіна, Б. Кваснюка, І. Крюкової та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженнями відомих авторів підтверджується вразливість національної економіки та невідповідність її структура загальним закономірностям структурних зрушень, що відбуваються в розвинених країнах світу. У цьому контексті пріоритетним є визначення основних напрямів процесу структурних трансформацій національної економіки з врахуванням поглиблення інтеграції у світовий економічний простір.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є визначення стану передових галузей реального сектору економіки, аналіз ступеня їх впливу на перебіг інтеграційних процесів та визначення структурних трансформацій як основного напрямку оптимізації структури національної економіки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні сформувалася вразлива структура економіки зі значними галузевими диспропорціями та суттєвою залежністю від зовнішніх факторів. Динаміка структури національної економіки не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень, які відбулися у розвинених країнах світу на сучасному етапі, полягають у зростанні частки високотехнологічних виробництв промисловості, фінансових послуг, соціально орієнтованих видів економічної діяльності. Промислові галузі є генератором науково-технічного прогресу та інновацій в економіці. Наприклад, у Європейському Союзі у промисловості формується 15% ВВП, припадає 65% витрат на науково-дослідні розробки та майже 50% – на інновації. Окрім цього, промисловість є важливим фактором глобальної конкурентоспроможності національних економік, забезпечуючи 2/3 експорту товарів у ЄС [1; 3].

В Україні 2013 р. у галузі промисловості функціонувало 50,3 тис. підприємств, з них 84% – переробної галузі та 4% – видобувних, 12% підприємств займалися постачанням енергетичних ресурсів для виробничої сфери та населення. Починаючи з цього періоду спостерігаються тенденції до скорочення обсягів промислового виробництва, що супроводжується втратою конкурентних позицій вітчизняної промисловості. Загальне зменшення обся-

Таблиця 1

## Обсяги реалізованої продукції промисловості в поточних цінах, млн грн

Види діяльності	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2010 р., %
Промисловість	1 065 850,5	1 331 887,6	1 400 680,2	1 111 268,8	104,26
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	106 055,1	146 085,7	146 588,5	147 566,4	139,14
Переробна промисловість:	716 400,6	868 392,4	889 496,6	738 205,4	103,04
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	193 055,6	222 387,8	254 459,9	217 163	112,49
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	8 425,4	9 679,3	9 867,1	8 005,7	95,02
виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність	27 128,8	31 865,9	34 297,8	31 959,4	117,81
виробництво коксу, продуктів нафто-переробки	75 004,1	77 783,4	63 129,5	44 111,2	58,81
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	35 503	57 315,2	60 011,1	49 319	138,92
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	7 404,3	8 888,1	10 465,4	11 739,9	158,56
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	46 629,1	56 624,3	59 767,1	51 587,1	110,63
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування	200 635,8	242 525,9	223 832,5	197 007,4	98,19
машинобудування, крім ремонту та монтажу машин, і устаткування	99 270,5	133 469	143 533,1	109 021,2	109,82
виробництво меблів, іншої продукції, ремонт і монтаж машин та устаткування	23 344	27 853,5	30 133,1	18 291,5	78,36
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря	221 808,4	295 164,8	344 067,9	219 330,6	98,88
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	21 586,4	22 244,7	20 528,2	6 166,4	28,57

гів промислової продукції за 2010-2013 рр. характерне для всіх секторів промисловості і в цілому склало 16%. Певна стабільність характеризувала добувний сектор, що зменшився цей період на 3%. Водночас зазнала значного падіння переробна промисловість як в цілому, так і за окремими секторами. Найбільшого падіння, зокрема, зазнало машинобудування (49%), хімічне виробництво (39%), виробництво фармацевтичних продуктів (23%), виробництво (меблів 23%) та ін. [2; 3].

У номінальному вимірі обсяги реалізованої продукції у цілому в промисловості та в переробному секторі сягнули рівня 2010 р. У 2011-2012 рр. щорічна динаміка вартісних показників мала тенденції до зростання, а у 2013 р. характеризувалася спадом, і галузеві відмінності було зумовлено різною виробничою та ціновою динамікою. Зберегли попередні позиції з передумовами до зростання харчової галузі, виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу; у хімічній галузі – виробництво мийних засобів та фармацевтичної продукції, гумових виробів (табл. 1).

Найбільшого скорочення у 2013 р. зазнало виробництво медичного устаткування (-64,3%);

цукру (-41,1 %); металообробних машин і верстатів (-36,4%); залізничних локомотивів і рухомого складу (34,5%); основної хімічної продукції, добрив (-25%); продуктів нафтопереробки (-27%); машин і устаткування для виготовлення харчових і тютюнових виробів (-18,5%), добувної промисловості і будівництва (-18,2%), металургії (15%) [5; 6, с. 8]. Варто зазначити, що динаміка виробництва характеризується значними коливаннями, а зіставлення галузевих показників зростання і скорочення обсягів продукції має критичні тенденції до загострення важливих обробних виробництв, які визначають інвестиційно-інноваційний розвиток національної економіки [3].

На основі проведених досліджень основних показників можна зробити висновок, що у 2013 р. посилюлися тенденції до спаду промислових виробництв, що характеризувалися скороченням обсягів виготовленої продукції основних галузей унаслідок впливу кон'юнктурних коливань, несприятливих макроекономічних й інституційних умов. Відновлення економічного зростання 2010-2011 рр. відбувалося завдяки зростанню попиту на продукцію експортноорієнтованих галузей, але не супроводжувалося



якісними змінами у виробничих галузях на основі модернізації національної економіки [3; 4]. У структурі обсягів реалізованої продукції промисловості у 2010-2013 рр. відбулося збільшення частки добувної промисловості та зменшення часток галузей переробної промисловості (табл. 2). У 2013 р. серед видів промислової діяльності помітно збільшилася частка виробництв харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; хімічних речовин і хімічної продукції; металургійне виробництво. Збільшення машинобудування у цей період відбулося за рахунок зростання часток виробництв електричного та автотранспортних засобів для всіх інших галузей переробної промисловості частка у структурі обсягів реалізованої продукції зменшилася.

Отже, тенденції до поглиблення деформації структури промисловості полягали у більш швидкому розвитку низькотехнологічних галузей з використанням застарілих технологій, а низькотехнологічні й екологічно небезпечні види промисловості залишаються найвагомішими у виробничій сфері. Це доводиться також тим, що відтворення промислового виробництва в період економічного зростання відбувалося за рахунок середньо-низьких технологій.

Розвиток металургії, провідної галузі національної економіки України, у 2013 р. характеризувався негативними тенденціями, зокрема, спостерігалось зниження обсягів виробництва готового прокату, феросплавів та труб. Це привело до зміщення України у світовому рейтингу виробників сталі з 8-го на 10-е місце порівняно з 2010 р., поступившись Туреччині та Бразилії, які наростили обсяги виробництва у післякризовому періоді. У зв'язку з цим зазнала істотних змін товарна та географічна структура експорту та імпорту металопродукції (рис. 1).

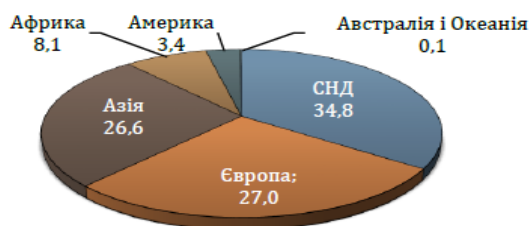


Рис. 1. Географічна структура експорту товарів з України, 2013 р.

Джерело: складено за даними Державної служби статистики України

Географічна структура експорту свідчить про наявність господарських зв'язків з країнами

Таблиця 2

Структура обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010-2013 рр., %

Види діяльності	2010 р.	2011 р.	2011 р.	2013 р.	2013 р. до 2010 р. (-/+)
Промисловість	100	100	100	100	-
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	10	11	10,5	13,3	3,30
Переробна промисловість:	67,2	65,2	63,5	66,4	-0,80
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	18,1	16,7	18,2	19,5	1,40
текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	0,8	0,7	0,7	0,7	-0,10
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	2,6	2,4	2,4	2,9	0,30
виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	7	5,8	4,5	4	-3,0
виробництво хімічних речовин і хімічної продукції	3,3	4,3	4,3	4,4	1,10
виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів	0,7	0,7	0,7	1,1	0,40
виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції	4,4	4,3	4,3	4,6	0,20
металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів	18,8	18,2	16	17,7	-1,10
машинобудування, зокрема	9,3	10	10,2	9,8	0,50
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	0,7	0,9	0,6	0,6	-0,10
виробництво електричного устаткування	1,5	1,3	1,6	1,9	0,40
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	2,9	2,9	2,7	2,9	-
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	4,2	4,9	5,3	4,4	0,20
виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	2,2	2,1	2,2	1,6	-0,60
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря	20,8	22,1	24,5	19,7	-1,10
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	2	1,7	1,5	0,6	-1,40

СНД та країнами Європи. За видами економічної діяльності найбільші експортні поставки здійснювали підприємства галузі металургійного виробництва – 25,7% від загального обсягу експорту, що має нижчий показник на 6,9% порівняно з 2012 р.; оптова торгівля, посередництво – 20%, виробництво харчових продуктів та напоїв – 5,6%, виробництво транспортних засобів – 5,5%, хімічне виробництво – 4,7%, виробництво машин і устаткування – 3,8% та сільського господарства – 3,6% [2; 3].

У 2013 р. збільшився експорт окремих промислових товарів, зокрема залізничних локомотивів на 69,2% (Азербайджан, Латвія), вугілля кам'яного – на 20,9% (Туреччина, Словаччина, Болгарія), руд та концентратів залізних – на 19,4% (Чехія, Польща, Китай), сигарет, цигарок з вмістом тютюну – на 11,7% (Туреччина, Румунія, Китай), чавуну переробного – на 7,6% (Італія, Туреччина, США), лісоматеріалів оброблених – на 6,5% (Туреччина, Італія, Угорщина), лікарські засоби – на 4,2% (Узбекистан, Білорусь).

Важливе значення має визначення змін обсягів експорту металопродукції, як основного виду металургійного виробництва, який збільшився на 4% і склав 26,7 млн тонн, при цьому зниження частки поставок у країни Азії на 10% було компенсовано розширенням торгівлі з європейськими країнами та країнами Північної Африки. Крім цього, майже на 10% збільшилася питома вага імпорту за рахунок поставок високотехнологічної металопродукції з Китаю. Ці тенденції мають неоднозначне трактування, оскільки у товарній структурі імпорту, як і раніше, переважає продукція з більш високою доданою вартістю ніж експортовані товари.

Отже, незважаючи на низку заходів на державному рівні та переорієнтацію стратегій підприємств галузі щодо наближення до стандартів світових лідерів галузі у сфері соціальної відповідності, екологічності виробництва та якості продукції, металургійна галузь втрачає конкурентні позиції на зовнішньому та внутрішньому ринках. Насамперед це обумовлено наявністю значного обсягу надлишкових потужностей та їх техніко-технологічної відсталості.

Головними чинниками негативних тенденцій промислового виробництва та низького рівня економічної ефективності є несприятлива кон'юнктура світових товарних ринків, що зумовило низький рівень зовнішнього попиту та зниження цін на основну вітчизняну експортну продукцію. Саме слабкий зовнішній попит мав визначальний вплив на зменшення обсягів виробництва галузі металургії, машинобудування та виробництва хімічних речовин та хімічної продукції. Важливим чинником впливу на рівень розвитку промисловості слід назвати високі ціни на імпортовані енергоносії та сировину (природний газ, нафта, хімічна продукція).

Складність ситуації щодо розвитку промисловості України насамперед потребує підви-

щення рівня економічної ефективності через системне вирішення наявних проблем і суперечностей на основі розробки й реалізації активної промислової політики, суттєвого зміцнення інститутів антимонопольного регулювання й створення умов конкурентної боротьби, а також підтримки орієнтованих на експортну торгівлю підприємств переробної промисловості. Головним завданням економічного розвитку провідних країн світу та країн, що розвиваються, є підвищення рівня забезпеченості промислового сектору інвестиційними ресурсами [2; 3; 4]. З урахуванням поточних економічних умов, невизначеності перспектив на тлі світової економічної кризи та політичної нестабільності рівень нинішньої інвестиційної активності не дозволяє накопичувати достатній обсяг інвестиційних ресурсів для модернізації економіки. У 2010-2013 рр. поглиблення кризових процесів викликало зниження рівня освоєння капітальних вкладень і введення нових виробничих потужностей, зростання обсягів незавершеного будівництва, низьких параметрів відновлювальних структур капітальних вкладень.

Переважаючий обсяг промислової продукції створюється у південно-східному регіоні України, де зосереджені гірничодобувна, металургійна, хімічна галузі промисловості, які є експортноорієнтованими. В цілому слід виокремити три групи регіонів. Перша група – це регіони з високим рівнем промислового розвитку, до яких належать Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська та Полтавські області, де створюється 33% від усієї валової доданої вартості (ВДВ); до другої групи – це регіони з середнім рівнем промислового розвитку, належать Київська та Харківська області (10,4% від загального обсягу ВДВ). Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька та Чернігівська області слід зарахувати до третьої групи регіонів – регіони з низьким рівнем промислового розвитку, на яку припадає 37,1% ВДВ [2, с. 35].

Найбільшу питому вагу у складі реалізованої промислової продукції займає сировинна продукція мають Дніпропетровська область – 86,7%, Луганська область – 85,6% та Донецька – 81,9%. Рівень рентабельності та інвестиційної привабливості сировинних секторів економіки України істотно перевищує показники галузей з випуску готової продукції. Водночас прибутковість сировинного сектору сприяє залученню інвестиційних потоків, що стримує розвиток високотехнологічних галузей та диверсифікації економіки.

Розвиток регіонів обумовлюється рівнем промислового розвитку і є чинником неоднорідності економічного, соціального та екологічного простору України. Високий рівень розвитку промисловості обумовлюється відносною фінансо-

вою стабільністю, що має сприяти розвитку як базових галузей, так і машинобудування, електротехнічної, хімічної промисловості та високих технологій. Збереження розвитку у регіонах середнього рівня має забезпечуватися підтримкою екологічно чистих та сировинних виробництв, які зорієнтовані на товари внутрішнього споживання, необхідні для скорочення імпорту та освоєння нових сегментів зовнішніх ринків. Регіони з низьким рівнем розвитку промисловості, як правило, характеризуються наявністю таких виробництв, що потрібні для життєзабезпечення населення, переробки сільськогосподарської продукції, виробництва будівельних матеріалів. Регіональна політика розвитку цих регіонів має бути направлена на систему дій у напрямку на інфраструктурної складової.

Отже, неоднорідність регіонів за рівнем промислового розвитку суттєво впливає на ефективність структури економіки, інституційну та соціальну політику. Першочергового значення набуває необхідність усунення структурних диспропорцій, орієнтація використання потенціалу у напрямку виробництва товарів тривалого використання, легкої промисловості та продовольства. Завдяки таким процесам має відбутися скорочення сировинної сфери економіки та виникнуть передумови для розвитку сфери послуг та інтелектуальної діяльності.

**Висновки та пропозиції.** Виходячи з цього, основними напрямками регіональної промислової політики необхідно обрати формування раціональної структури промислового виробництва шляхом удосконалення організаційних заходів та умов функціонування різних господарських формувань на основі підвищення науково-технічного рівня промислового виробництва в регіонах у відповідності з ступенем їх промислового розвитку.

Важливим чинником розвитку промисловості регіонів мають стати суттєві посилення його інноваційної складової, а необхідною умовою її успішності – достатнє фінансування. Найбільші витрати на інноваційну діяльність припадало на Донецьку область, що становило з 34% до 12,6%, а також на Харківську, Дніпропетровську та Миколаївську області. У 2013

р. у структурі витрат на інноваційну діяльність припадає на придбання машин, устаткування, програмне забезпечення 70,1%, на внутрішні науково-дослідні розробки – 8,4% [1; 2].

Одним з ефективних шляхів у подоланні проблеми фінансування, матеріально-технічного забезпечення та кадрів є інтеграція, об'єднання та кооперація всіх складових науково-технічного потенціалу у різних секторах наукової діяльності. Важливим також є питання підвищення наукового потенціалу провідних університетів України з одночасним об'єднанням їх з потужними елементами академічного, галузевого та заводського секторів науки у національну наукову систему.

Дієвим засобом забезпечення інноваційного розвитку економіки регіонів зокрема, та країни в цілому є нові форми кооперації суб'єктів господарської діяльності, до яких належать кластери як підприємницькі мережеві структури. Інноваційний кластер є цілісною системою підприємств і організацій з виробництва готового інноваційного продукту, що включає всі етапи інноваційного процесу від розвитку фундаментальної науки до реалізації готової продукції. За європейським досвідом розвиток кластерної стратегії має здійснюватися на національному, регіональному та місцевому рівнях.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін. ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
2. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості : наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразька та ін. ; за заг. ред. В.П. Вишневського ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.
3. A Stronger European Industry for Growth Economic Recovery Industrial Policy Communication Update COM (2012) European Commission. p. 6.
4. Структурні зміни та економічний розвиток України : моногр. / В.М. Геець, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова та ін. ; за ред. Л.В. Шинкарук ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2011. – 696 с.

УДК 336.14:37.014.543

Пурій Г.М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки  
Дрогобицького державного педагогічного  
університету імені Івана Франка

## СВІТОВІ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ

## WORLD MODELS OF ORGANIZATION OF STATE FINANCING OF HIGHER EDUCATION

### АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано моделі організації бюджетного фінансування вищої освіти у розвинених країнах світу. З'ясовано, що у світовій практиці сформувалося декілька підходів до організації державного фінансування вищої освіти: фінансування «за результатами», фінансування «за видатками» та договірне фінансування. Визначено особливості зазначених моделей бюджетного забезпечення діяльності вищих навчальних закладів і на цій основі запропоновано удосконалений спосіб державного фінансування вищої освіти в Україні.

**Ключові слова:** вища освіта, інвестиції, механізм фінансування, моделі фінансування, державне фінансування.

### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы модели организации бюджетного финансирования высшего образования в развитых странах мира. Выяснено, что в мировой практике сформировалось несколько подходов к организации государственного финансирования высшего образования: финансирование «по результатам», финансирование «по расходам» и договорное финансирование. Определены особенности указанных моделей бюджетного обеспечения деятельности высших учебных заведений и на этой основе предложен усовершенствованный способ государственного финансирования высшего образования в Украине.

**Ключевые слова:** высшее образование, инвестиции, механизм финансирования, модели финансирования, государственное финансирование.

### ANNOTATION

The models of organization of the budgetary financing of higher education in the developed countries of the world are analysed in this article. It is discovered that as for organization of the state financing of higher education, some approaches in world practice are formed: financing "by results", financing "by charges" and contractual financing. The features of the noted models of the budgetary funding of activity of higher educational establishments are determined and in this basis the improved mechanism of state financing of activity of higher educational establishments is offered.

**Keywords:** higher education, investments, mechanism of financing, models of financing, state financing.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарювання розвиток економічної системи може відбуватися лише за умови наявності у неї високого інтелектуального потенціалу. Вкладення в освіту є однією з найважливіших соціальних інвестицій, оскільки отримання високого рівня знань і професійної кваліфікації – це не лише передумова особистого розвитку населення, а й детермінанти якості та конкурентоспроможності людських ресурсів, які обумовлюють можливості для економічного зростання держави [1, с. 12].

Досвід функціонування розвинених країн світу вказує на пряму залежність між рівнем освіченості населення та економічним розвитком держави в цілому [13]. Однак однією з найголовніших проблем у сфері вищої освіти є недостатність коштів для ефективного функціонування вищих навчальних закладів та забезпечення високої якості надання ними освітніх послуг. Умовою ефективного функціонування, розвитку та впровадження інноваційних технологій вищими навчальними закладами є проведення ефективної політики фінансування вищої освіти, зокрема за рахунок бюджетних коштів. Зважаючи на те, що вища освіта є основою розвитку суспільства і одним з головних напрямів економічного зростання, питання про механізми її фінансового забезпечення з боку держави актуальні упродовж усього періоду існування вищої школи.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз та узагальнення світового досвіду організації державного фінансування вищої освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості зарубіжного та вітчизняного досвіду організації державного фінансування вищих навчальних закладів висвітлюють у своїх працях: Т.М. Боголіб [12], А.О. Дегтяр [14], А.Г. Олексин [2], О.В. Тимошенко [8], Г.З. Чекаловська [10], Л.С. Шевченко [13]. Оцінюючи значний внесок зазначених науковців у дослідження вказаної проблематики, вважаємо за необхідне звернути детальнішу увагу на узагальнення світового досвіду організації державного фінансування вищої освіти з метою розв'язання проблем, пов'язаних з бюджетним забезпеченням вищих навчальних закладів в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вища освіта у багатьох країнах світу є важливим інструментом їхньої національної безпеки, значення і роль якого постійно зростає. Економічна теорія пояснює причини участі держави у сфері освіти, виходячи з міркувань ефективності та справедливості. Зокрема, перша причина полягає у тому, що контроль над системою освіти зумовлений тим, що освіта є суспільним благом, яке ринок не в змозі повністю фінан-



сувати. Ідеї теорії людського капіталу, відобразивши зростання ролі людського фактора, докорінно змінили уявлення про характер витрат на освіту. Вони стали розглядатися не стільки як споживчі витрати, одноразова чи безповоротна витрата ресурсів суспільства на процес навчання, а як один із напрямів інвестицій у людський капітал. Доцільно зауважити, що раніше освіту вважали галуззю, яка споживає блага і ресурси, що їх виділяє держава і домогосподарства на основі перерозподілу їх доходів у процесі споживання. Проте у нових умовах освіта стала характеризуватися як сфера виробництва та інвестування з боку зацікавлених у її продукті суб'єктів, що приносить дохід у формі більш високого доходу (для домогосподарств), підвищення прибутку (для бізнесу), прискорення темпів зростання та вирішення актуальних соціальних проблем суспільства (для держави).

Друга причина полягає у складності визначити частку і формування механізмів приватного інвестування в освіту. Проведені зарубіжними дослідниками розрахунки показують, що рентабельність людського капіталу, як правило, є вищою, ніж фізичного. Значну частину цих вигод отримують домогосподарства. Водночас чим вища в країні диференціація доходів залежно від рівня освіти, тим більша зацікавленість домогосподарств у приватних інвестиціях в освіту, а тому й більша частка населення, що бере участь у фінансуванні вищої освіти. Перерозподіл доходів у вищій освіті в сторону збільшення приватних капіталовкладень був викликаний здебільшого фінансовою кризою урядів [1].

Вкладення держави в освіту є її капіталовкладенням у майбутнє нації [2]. Витрати на освіту – це інвестиції, які приносять суттєві економічні і соціальні вигоди, адже норма прибутку від вкладень в освітню галузь часто перевищує середню норму прибутку для виробничих підприємств [3, с. 33]. Проте вища освіта вносить свою частку в бюджет держави опосередковано, тобто через свій продукт – навчання і підготовку фахівців, адже, за оцінкою експертів, 56% ВВП у кожній державі створюють працівники, які здобули вищу освіту [4]. З огляду на це держава і суспільство зацікавлені у робочій силі, рівень кваліфікації якої відповідає потребам соціального та економічного розвитку країни [5, с. 11].

Окрім цього, за розрахунками європейських країн, співвідношення величини витрат на освіту та економічного ефекту від неї становить 1:4, а продуктивність праці фахівця із вищою освітою у 10–11 разів перевищує витрати на його підготовку. Перед вищою освітою стоять дуже складні завдання, і лише маючи надійні та стабільні джерела фінансування, вона зможе виконувати свою місію і створювати умови для розвитку людського потенціалу країни. Доцільно зауважити, що, за оцінками експертів, до 8–15% приросту національного доходу

країна отримує саме за рахунок вкладень у вищу освіту [6, с. 32].

У сучасних умовах господарювання проблема фінансування вищої освіти у більшості країн світу набуває особливої актуальності. Незважаючи на скорочення загального обсягу державного фінансування, вища освіта в країнах ЄС майже на 80% фінансується за рахунок державних коштів [7].

Процес фінансування вищої освіти неможливо вивчати без аналізу відповідного фінансового механізму. Фінансовий механізм системи вищої освіти є елементом реалізації державної політики в галузі вищої освіти як сукупності самостійних, але взаємопов'язаних форм, методів, інструментів та важелів впливу, які забезпечують створення і використання бюджетних та позабюджетних фінансових ресурсів для ефективного функціонування сфери вищої освіти [8]. Механізм державного фінансування вищої освіти і науки можна охарактеризувати методами, формами та формулами розподілу ресурсів; розподілом відповідальності за фінансування між загальнодержавним і місцевими бюджетами; правом суб'єктів розпоряджатися фінансовими ресурсами; формою відповідальності суб'єктів за результати своєї діяльності.

Процес фінансування вищих навчальних закладів передбачає забезпечення їх фінансовими ресурсами для здійснення навчально-виховного процесу, науково-дослідної роботи та задоволення матеріально-технічних потреб [9, с. 124]. Обсяг державного фінансування залежить від специфіки законодавчого, соціально-економічного стану держави, а також встановленої моделі національної системи освіти [10, с. 442].

У світовій практиці сформувалися кілька підходів до організації державного фінансування вищої освіти [11]. На сьогодні держава може здійснювати як пряме, так і непряме фінансування вищої школи. Сутність непрямого методу полягає у фінансуванні розвитку вищої освіти через студента (індивідуальні гранти, іменні стипендії, податкові пільги, пільгові кредити). Механізм прямого фінансування вищої освіти відрізняється у різних країнах світу і передбачає декілька способів його реалізації: метод фінансування «за результатами», що передбачає ретельний урядовий контроль за якістю надання освітніх послуг; договірне фінансування, що базується на укладенні договору між представником навчального закладу і відповідними міністерствами або фінансовими установами; фінансування «за видатками», що полягає у використанні кошторису на кожний із видів робіт.

Фінансування за видатками передбачає, що бюджетні кошти надходять прямо до ВНЗ. Значний контроль з боку держави спонукає їх до ефективного використання виділених ресурсів та до пошуку додаткових джерел їх одержання. Використання цього методу можна спрощено зіставити з такими трьома механізмами фінан-

сування: лінійний бюджет – кошторис розподіляється за типами витрат (зарплата, обладнання, обслуговування студентів); програмний бюджет – розподіл коштів здійснюється за центрами вартості (окремими факультетами або в деяких випадках навіть окремими викладачами, які відповідають за фінансування програм); кошторис за видами діяльності – з виокремленням витрат на навчання та дослідницьку роботу [12]. Такий підхід до фінансування вищої освіти використовують у Великобританії, Канаді, Франції, Японії, Швеції, Норвегії, Китаї, Нігерії [13].

Фінансування ВНЗ за результатами діяльності передбачає, що виділення державних коштів залежить від результатів навчальної та науково-дослідної діяльності вищого навчального закладу. Зазначений метод базується на оцінці та врахуванні ефективності підготовки випускників і передбачає ретельний контроль з боку міністерства за якістю та обсягами надання освітніх послуг вищими навчальними закладами. Допільно зауважити, що фінансування за результатами діяльності дозволяє отримати високу віддачу на одиницю вкладеного ресурсу і передбачає для ВНЗ значні повноваження у сфері управління ними. Такий підхід до розподілу державних ресурсів у сфері вищої освіти використовується у Голландії, Данії, Ізраїлі, США, Фінляндії та інших країнах світу [12].

У Бразилії, Аргентині, Індії, Греції, Італії розподіл державних коштів у сфері вищої освіти відбувається на основі договірного фінансування, в основі якого лежать результати переговорів представників ВНЗ та освітнього міністерства [13]. Договірне фінансування сприяє високому ступеню контролю уряду за системою вищої освіти в цілому, а також за діяльністю окремих навчальних закладів. Формування бюджету ВНЗ може відбуватися: а) шляхом збільшення коштів порівняно з попереднім періодом відповідно до планів розвитку освітнього закладу; б) виділення бюджету на основі договору між представником навчального закладу і відповідними міністерствами або фінансовими установами, що базується на політичному впливі та впливовості представників конкретного навчального закладу в суспільстві; в) методом встановлення урядом для кожного конкретного ВНЗ фіксованого проценту від національного доходу [12]. При договірному фінансуванні вищі навчальні заклади мають дуже мало автономії для контролю за прийомом, для внутрішнього розподілу фондів або для пошуку додаткових коштів фінансування із приватних джерел. Договірне фінансування не є достатньо ефективним способом розподілу коштів у сфері вищої освіти і серед його основних недоліків можна виокремити: високу економічну залежність від зовнішніх впливів, можливість лобювання інтересів окремих політиків щодо конкретних вищих навчальних закладів, невизначеність відносно обсягів фінансування у

майбутньому, відсутність стимулів до ефективної роботи освітніх установ тощо [14].

Поряд з цим доцільно зауважити, що у міжнародній практиці застосовується близько 4 тис. різних схем фінансування вищої освіти. Усі вони відрізняються між собою ступенем покриття державою вартості навчання у вищих навчальних закладах, механізмом відбору потенційних студентів, рівнем самостійності ВНЗ у визначенні ціни навчання, зарахуванням до системи державного фінансування приватних ВНЗ та за іншими факторами [15].

**Висновки.** Вища освіта суттєво впливає на соціально-економічний розвиток держави у середньо- і довгостроковій перспективах. Проте вищі початкові заклади можуть створювати належні умови для розвитку людського та економічного потенціалу країни лише за наявності достатніх обсягів державних ресурсів та адекватних методів їх розподілу у сфері вищої освіти.

Аналіз світових моделей державного фінансування вищої освіти показав, що найоптимальнішим способом організації бюджетного фінансування вищих навчальних закладів в Україні буде інтеграція моделей фінансування «за видатками» та «за результатами». Такий спосіб організації бюджетного забезпечення діяльності вищих навчальних закладів передбачає наявність методу нормативно-подушного фінансування студентів у відповідності до потреб держави в фахівцях певних професій із одночасним урахуванням ефективності результатів діяльності вищих навчальних закладів (участі у наукових дослідженнях, якості освітніх послуг, рівня підготовки студентів тощо). Зазначений підхід дасть можливість відійти від практики виділення державою коштів на вищу освіту на основі кількісних показників і перейти до стимулювання якісних критеріїв розвитку вищої школи шляхом розробки та створення дієвої системи розподілу бюджетних коштів між вищими навчальними закладами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курбатова М.В. Проблемы становления системы частного инвестирования в высшее профессиональное образование / М.В. Курбатова // Университетское управление: практика и анализ. – 2003. – № 3. – С. 61–68.
2. Олексин А.Г. Аналіз фінансування вищої освіти в Україні [Електронний ресурс] / А.Г. Олексин. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/Dtr\\_ep/2011\\_6/files/EC611\\_52.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2011_6/files/EC611_52.pdf).
3. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська та ін. ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
4. Бескид Й. Фінансовий механізм вищої школи в умовах ринку / Й. Бескид // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С. 103–106.
5. Лукичев Г.А. Системы финансирования высшего образования в зарубежных странах : учеб. Пособие / Г.А. Лукичев, В.М. Филиппов. – М. : РУДН, 2008. – 194 с.

6. Каленюк І. Цінність освіти як предмет економічного аналізу / І. Каленюк // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 3. – С. 31–35.
7. Delhaxhe, A. ed., 2011. Modernization of Higher Education in Europe: funding and Social Dimention. Education, Audiovisual and Culture Agency. Brussels: Eurydice. 120 p.
8. Тимошенко О.В. Особливості реалізації фінансового механізму системи вищої освіти України / О.В. Тимошенко // Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 1. – С. 123–130.
9. Хоружий Г.Ф. Проблеми фінансування вищої освіти в контексті болонського процесу / Г.Ф. Хоружий // Фінансовий простір. – 2011. – № 1. – С. 124–130.
10. Чекаловська Г.З. Зарубіжний досвід фінансування вищої освіти / Г.З. Чекаловська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2012. – № 1. – С. 441–447.
11. Кузьмина Н.Г. Зарубежный опыт финансирования образования в условиях возрастания автономии вузов / Н.Г. Кузьмина // Вестник Волгоград. гос. ун-та. Серия 3 «Экономика, экология». – 2008. – № 2(13). – С. 233–237.
12. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період : моногр. / Т.М. Боголіб. – К. : Міленіум, 2006. – 506 с.
13. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: диверсифікація джерел [Електронний ресурс] / Л.С. Шевченко. – Режим доступу : [http://nauka.jur-academy.kharkov.ua/download/el\\_zbirnik/2.2013/31.pdf](http://nauka.jur-academy.kharkov.ua/download/el_zbirnik/2.2013/31.pdf).
14. Дегтяр А.О. Державне фінансування системи вищої освіти в Україні / А.О. Дегтяр, Я.В. Календжян // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2010. – № 4. – С. 152–155.
15. Кузьмина Н.Г. Зарубежный опыт финансирования образования в условиях возрастания автономии вузов / Н.Г. Кузьмина // Вестник Волгоград. гос. ун-та. Серия 3 «Экономика, экология». – 2008. – № 2(13). – С. 233–237.

УДК 338.49; 338.583; 711.3

**Риковська О.В.**  
кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник відділу економіки  
і політики аграрних перетворень  
Інституту економіки та прогнозування  
Національної академії наук України

## РЕГУЛЯТОРНІ МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ

### REGULATORY MECHANISMS OF RURAL INFRASTRUCTURE'S DEVELOPMENT

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто нормативно-правовий, фінансово-економічний та організаційно-управлінський регуляторні механізми функціонування систем життєзабезпечення. Виявлено, що недосконалість фінансово-економічного механізму, обмеженість фінансування лише бюджетними коштами унеможливорює модернізацію інфраструктурних об'єктів в сільській місцевості. Охарактеризовано переваги застосування державно-приватного партнерства для розбудови існуючої системи і збільшення можливості надання максимально повного переліку якісних суспільних послуг сільському населенню. Окреслено необхідність створення єдиного координаційного центру регулювання системи життєзабезпечення в сільській місцевості.

**Ключові слова:** регуляторний механізм, система життєзабезпечення, суспільні послуги.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены нормативно-правовой, финансово-экономический и организационно-управленческий регуляторные механизмы функционирования систем жизнеобеспечения. Выведено, что современный финансово-экономический механизм, в основу которого положено финансирование лишь за счет бюджетных средств, ограничивает возможности модернизации инфраструктурных объектов в сельской местности. Охарактеризованы преимущества использования инструментов государственно-частного партнерства для развития существующей системы и для увеличения возможностей предоставления максимально полного перечня качественных услуг сельскому населению. В статье определена необходимость создания единого координационного центра регулирования системы жизнеобеспечения в сельской местности.

**Ключевые слова:** регуляторный механизм, система жизнеобеспечения, государственные услуги.

#### ANNOTATION

This article is about the basic principles of the legislative instruments, financial, economic, organizational and management regulatory mechanism of rural infrastructure. Author defined that the modern financial and economic mechanism, which is based on a funding from the budget, limits the modernization of infrastructure in rural areas. The benefits of using tools of public-private partnerships for the development of the system and for increasing the capacity to provide the high-quality services to the rural population were described. The paper identifies the need to create a single coordination center which should regulate the relations in the system of infrastructure in rural areas.

**Keywords:** regulatory mechanism, infrastructure, public services.

**Постановка проблеми.** Сучасні проблеми, пов'язані з функціонуванням систем життєзабезпечення в сільській місцевості, вже тривалий час є об'єктом пильної уваги багатьох інституцій державної і місцевої влади, бізнес-структур,

територіальних громад тощо, однак вагомих позитивних зрушень в цій сфері не відбувається. Більш того, спостерігається погіршення як технічного, так і фінансового стану цього багатогалузевого комплексу. Відсутність ефективних економічних відносин, низька якість надаваних послуг, високий ступінь зносу основних фондів, важка фінансова ситуація в організаціях і на підприємствах, недостатньо унормовані правила бізнесу роблять дану сферу непривабливою для інвесторів. Разом з цим незадовільна якість життя сільського населення, занепад соціальної та інженерно-транспортної інфраструктури негативно впливають на розвиток сільської економіки і дестабілізують соціально-економічну ситуацію на сільських територіях. Такий комплексний характер проблем вимагає запровадження дієвих регуляторних механізмів та розробки цілеспрямованих заходів на державному та місцевому рівнях.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Більшість вітчизняних вчених досліджують окремі проблеми розвитку систем життєзабезпечення на рівні держави і регіонів. Серед них В. Новіков, Л. Чернюк, В. Троян, О. Цимбал П. Швець та ін. Особливості розвитку і удосконалення інфраструктурних об'єктів в сільській місцевості розглядають М. Кропивко, І. Прокопа, К. Васьківська, В. Терещенко, М. Хвесьик, О. Шпикуляк, В. Юрчишин та ін.

Всі науковці одностайні в тому, що існує пряма залежність між рівнем розвитку інфраструктури і рівнем економічного розвитку взагалі. Таким чином, подальше вивчення регуляторних механізмів функціонування систем життєзабезпечення залишається актуальним, і особливого значення набуває розробка пропозицій щодо їх удосконалення відповідно до сучасних викликів.

**Мета статті.** Аналіз регуляторних механізмів розвитку систем життєзабезпечення в сільській місцевості та обґрунтування пропозицій щодо їх удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна система життєзабезпечення в сільській місцевості – це сукупність галузей, видів їх діяльності, а також взаємовідносини, які виникають між



органами влади, суб'єктами господарювання та споживачами в процесі надання і отримання суспільних послуг. Структурними її елементами є: об'єкти інженерно-транспортної (дороги місцевого значення, енергетичні і комунальні (водогони, каналізації) мережі, очисні споруди, телекомунікації тощо) та соціальної (заклади освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення, спортивні та фізкультурно-оздоровчі установи) інфраструктури. Зазвичай дослідження спрямовані на аналіз кількісних показників за всіма групами інфраструктурних об'єктів, визначення динаміки фінансового забезпечення, обґрунтування тенденцій розвитку тощо. Їх результатом стає висновок про вкрай незадовільний стан розвитку системи життєзабезпечення сільського населення і значне відставання кількості і якості надаваних послуг від показників в містах.

Об'єкти інфраструктури в Україні, як і в багатьох країнах, завжди перебували у власності держави та комунальній власності територіальних громад. Вони не підлягли приватизації, їх діяльність була чітко регламентована і обмежена низкою умов і заборон. Тривалий час фінансування здійснювалось тільки за рахунок державного бюджету, в межах покриття лише поточних витрат, що призвело до тотального занепаду цієї розгалуженої системи.

В даній статті здійснена спроба знайти критичні точки, які заважають ефективно розвиватися системі життєзабезпечення, механізми, які стали обмежувальними чинниками можливості надання максимально повного переліку якісних суспільних послуг сільському населенню, і запропонувати прийнятні в сучасних умовах напрямки удосконалення системи.

Економічною наукою напрацьовано значний інструментарій визначення регуляторних механізмів функціонування економічних систем та їх структурних компонентів. Основними елементами регуляторного механізму функціонування систем життєзабезпечення можна визначити наступні:

- нормативно-правовий;
- фінансово-економічний;
- організаційно-управлінський.

Правове регулювання взаємовідносин, яке визначає основні принципи функціонування і розвитку будь-якої системи, в тому числі і системи життєзабезпечення, є базисом радикальних перетворень. Незважаючи на більш ніж 20-річний період реформування економіки України, норми законодавства багатьох сфер все ще успадковані від командно-адміністративної системи.

Розвиток сільських систем життєзабезпечення регламентується низкою нормативно-правових актів. Базовим документом дотепер залишається Закон України «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві», прийнятий ще у 1990 р. (остання редакція

01.01.2015 р.). Відповідно до основних засад Закону, визначено організаційно-економічні та правові заходи, що забезпечують пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу, норми державних централізованих капіталовкладень, що спрямовуються на зміцнення матеріально-технічної бази соціальної сфери та агропромислового комплексу, пільги для індивідуального житлового будівництва тощо [1]. Закон має декларативний характер і передбачає прийняття відповідних програм з визначенням конкретних механізмів та порядком реалізації зазначених в законопроекті положень.

Основною програмою, яка конкретизує завдання і заходи щодо створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного розвитку сільських територій, визначає обсяги їх фінансування та очікувані результати є Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. (Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158) [2]. Окремими її положеннями визначені обсяги надання державної підтримки на заходи сільського розвитку за такими напрямками: будівництво доріг місцевого значення, придбання шкільних автобусів, будівництво, оснащення обладнанням, автотранспортом і засобами зв'язку лікарських амбулаторій і фельдшерсько-акушерських пунктів тощо. Основним джерелом фінансування всіх заходів розвитку соціальної сфери та сільських територій визначено кошти державного бюджету. Через фінансову кризу 2008–2009 рр., поступове погіршення економічної ситуації в країні, зростання дефіциту бюджету та боргового навантаження фінансування зазначених заходів здійснювалось за залишковим принципом. У рік завершення терміну дії Програми можна констатувати її неефективність в частині виконання завдань розвитку соціальної сфери та сільських територій.

Недостатність фінансових ресурсів для функціонування і розвитку систем життєзабезпечення – це не лише українська проблема. В багатьох країнах виникає потреба пошуку додаткових приватних інвестицій, підприємницьких та управлінських ініціатив для розвитку та управління тими чи іншими об'єктами державної власності в умовах неприйнятності їх приватизації. Кардинальні інституційні зміни відбуваються саме в тих сферах, які раніше знаходилися у державній власності і державному управлінні. Зарубіжний досвід свідчить, що підвищити рівень задоволення потреб населення в інженерно-транспортних, соціальних, культурних та інших послугах, розвивати мережу інфраструктурних об'єктів та утримувати їх можна за допомогою такого механізму як державно-приватне партнерство [3].

Прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» (№ 2404-VI від 01.07.2010 р.), в якому визначено організаційно-правові засади і принципи взаємодії

держави з приватним сектором, сприятиме унормуванню відносин і залученню бізнесових коштів для удосконалення інфраструктурних об'єктів на селі. За законом до сфер застосування державно-приватного партнерства відносяться, крім інших: розподіл і постачання природного газу; будівництво та/або експлуатація доріг, мостів, збір, очищення та розподілення води; охорона здоров'я; забезпечення функціонування зрошувальних і осушувальних систем; оброблення відходів; туризм, відпочинок, рекреація, культура та спорт тощо. При цьому державно-приватне партнерство все ще не набуло достатнього розвитку в Україні, і прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає.

Розпорядженням КМУ від 8 жовтня 2013 р. № 806-р схвалено Стратегію розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., яка повинна бути реалізована шляхом розроблення, ухвалення та виконання відповідної Державної програми. Проте, як випливає із Стратегії, основні цілі та заходи програми спрямовані на збільшення обсягів виробництва, експорту сільськогосподарської продукції, розвиток виробничих галузей тощо, натомість системи життєзабезпечення на селі цим документом не розглядаються, а розвиток сільських територій згадується лише побічно, в контексті можливого позитивного ефекту від розвитку агроприватного сектора.

Для залучення додаткових фінансових ресурсів в ст. 40 Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності» передбачено, що замовник, який має намір забудови земельної ділянки у відповідному населеному пункті, зобов'язаний взяти участь у створенні і розвитку інженерно-транспортної та соціальної інфраструктури населеного пункту [4]. В цьому ж Законі було визначено граничні розміри пайової участі і механізм їх витрачання на потреби інфраструктурних об'єктів. На даний час ще важко робити оцінки ефективності запроваджених норм, виконання обсягів перерахування замовниками коштів. Але вже зараз потрібно констатувати, що для сільської місцевості запроваджені ініціативи навряд чи істотно змінять ситуацію через доволі низьку активність нового будівництва у більшості населених пунктів.

На децентралізацію влади, передачу більшості повноважень і ресурсів на рівень територіальних громад спрямована Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, схвалена розпорядженням КМУ від 1 квітня 2014 р. № 333-р. Передбачено, що до основних повноважень органів місцевого самоврядування базового рівня серед інших належать: розвиток місцевої інфраструктури (доріг, мереж водо-, тепло-, газо-, електропостачання і водовідведення, інформаційних мереж, об'єктів соціального та культурного призначень); житлово-комунальні: централізоване тепло-, водо-

постачання і водовідведення, вивезення і утилізація відходів, утримання житла комунальної власності; утримання доріг комунальної власності в поселеннях; первинна охорона здоров'я; середня дошкільна та позашкільна освіта; утримання та організація роботи будинків культури, клубів, бібліотек, стадіонів, спортивних майданчиків. Виконання всіх цих функцій передбачає необхідність зміцнення ресурсної бази територіальних громад. Проте заплановані для цього заходи є недостатніми. Обсяги надходжень від переданих на місцевий рівень податків, зборів та платежів не забезпечать створення фінансової бази для покращення стану системи життєзабезпечення в сільській місцевості.

Перелік вищенаведених нормативно-правових актів дозволяє зробити висновок про сформовану нормативно-правову базу для регулювання функціонування системи життєзабезпечення в сільській місцевості. Її недосконалість полягає у тому, що законодавчі акти носять здебільшого декларативний характер, не підкріплені дієвими механізмами реалізації, і зазвичай очікувані результати не конкретизовані і не забезпечені необхідними ресурсами. Як позитив, можна відмітити, що існуючі документи, які регулюють відносини у цій сфері, удосконалюються на вимогу сучасних викликів і з урахуванням досвіду зарубіжних країн. Подальшу роботу унормування діяльності системи життєзабезпечення необхідно скерувати у напрямку дерегуляції економічних процесів, запровадження новітніх ініціатив, зокрема, демонополізації надання послуг, розширення мотиваційних чинників для розвитку державно-приватного партнерства та створення умов для зростання інвестиційної привабливості сільської місцевості. Окрему увагу слід приділити удосконаленню принципів і напрямів законодавчого і фінансового забезпечення передачі функцій з обслуговування об'єктів інфраструктури на місцевий рівень на засадах децентралізації влади. Необхідно чітко визначення джерел наповнення місцевих бюджетів з розрахунками обсягів надходження коштів, достатніх для виконання зазначених функцій.

Для забезпечення соціально-економічного розвитку, покращення стану об'єктів інфраструктури і якості суспільних послуг недостатньо лише прийняти законодавчі акти, прописати нормативи й очікувані результати. Будь-які законодавчі ініціативи передбачають визначення фінансово-економічних можливостей, матеріально-технічних та інших ресурсів для їх реалізації.

Як зазначалось, особливістю об'єктів системи життєзабезпечення є те, що вони знаходяться у власності держави чи комунальній власності територіальних громад, не можуть бути приватизовані, і, відповідно, основним джерелом фінансування є державний бюджет.

Протягом останнього десятиріччя державний бюджет України був дефіцитним,

як наслідок, в першу чергу фінансувалися поточні видатки, за залишковим принципом – капітальні. За даними 2013 р., на капітальні видатки планувалось спрямувати лише 7% загального обсягу видатків державного бюджету, фактично виконано – 4,4% [5]. В Державному бюджеті затверджені бюджетні програми, кошти яких спрямовуються на фінансування об'єктів інфраструктури. Насамперед програма «Реформування та розвиток комунального господарства у сільській місцевості» (КПКВ 2801300). За паспортом програми бюджетні кошти мають спрямовуватись на: ремонт, технічне обслуговування та експлуатацію інженерних мереж і споруд, їх технічне переоснащення та оновлення обладнання; виконання робіт з реконструкції, капітального ремонту та відновлення робочого стану об'єктів інженерного облаштування сіл, житлового фонду, об'єктів соціальної інфраструктури в сільських населених пунктах. В останні роки фінансування таких заходів здійснюється в незначних обсягах. Із запланованих у 2012 р. 7 млн. грн. було виділено лише 50 тис. грн. [6], у 2013 р. із 6,7 млн. грн. – 4,7 млн. грн [7]. Щорічне недофінансування руйнує існуючу мережу інфраструктурних об'єктів і відтерміновує очікувані позитивні зміни в системі надання суспільних послуг сільському населенню.

Окремою програмою в розрізі регіонів щорічно виділяються кошти на будівництво, реконструкцію, капітальний ремонт об'єктів соціальної та іншої інфраструктури (КФК 490). У 2013 р. на обласні державні адміністрації спрямовано 335,0 млн. грн. Частина коштів направляється в сільську місцевість. Також виділяється субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах (в т. ч. сільських). За даними 2013 р., її обсяг становив 1,8 млрд. грн [8]. Таке фінансування протягом тривалого періоду унеможливорює підтримання інфраструктурних об'єктів в належному стані і забезпечення їх діяльності. Сільські громади залишаються без бюджетної підтримки у вирішенні проблем відбудови, оновлення та модернізації систем життєзабезпечення.

Через обмеженість бюджетних коштів урядом запроваджено механізм проведення конкурсів проектів та програм розвитку місцевого самоврядування на базі Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. Майже всі проекти стосуються оновлення і розвитку інфраструктурних об'єктів. Співфінансування проектів відбувається за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів та організацій-партнерів. У 2013 р. переможцями були визначені 134 проекти. Загальна сума фінансування для їх реалізації становила 29,7 млн. грн., з яких 42,1% – кошти державного

бюджету, 36,3% – місцеві бюджети, 21,5% – кошти організацій-партнерів, включаючи власні кошти громад.

Аналогічні конкурси проводяться на рівні обласних державних адміністрацій. Звісно, їх можливості вкрай обмежені, сума для сільських рад-переможців становить близько 60,0 тис. грн. З одного боку, таких коштів не вистачає навіть на складання технічної документації для реалізації проекту, з іншого – участь в конкурсах вмотивує громади об'єднуватися для вирішення локальних проблем, формує практики позитивних прикладів, навчає формувати і реалізовувати місцеві ініціативи, співпрацювати з організаціями-партнерами. Оскільки таким фінансуванням охоплено лише один відсоток усіх сільських рад, проблему розвитку систем життєзабезпечення в сільській місцевості вони не вирішують.

Будівництво об'єктів соціальної сфери і житлово-комунального господарства, проведення робіт з благоустрою села незначною мірою фінансується за рахунок обмежених коштів місцевих бюджетів. Ті нововведення, які відбуваються в процесі реформування місцевого самоврядування, хоча і спрямовані на наповнення місцевих бюджетів, все ж не забезпечують необхідних обсягів надходжень. Так, з 2015 р. планується збільшення частки II кошику (доходи, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів) в місцевих бюджетах лише до 30 % (у 2012 р. – 18 %). Додатково місцеві бюджети отримують можливість: розпоряджатися частиною коштів, що надходять від сплати податку на прибуток новостворених юридичних осіб (протягом п'яти років від дати інвестування в юридичну особу); регулювати ставки місцевих податків і зборів тощо.

Наповнювати місцеві бюджети розвитку передбачається і за рахунок запровадження інших платежів і зборів (плата за відведення земельних ділянок, надання дозволів на будівництво, прийняття в експлуатацію будівель). Очевидно, що заходи, заплановані як складові реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, комплексно не вирішують всіх проблем формування і функціонування ефективної системи життєзабезпечення в сільській місцевості.

Як підтверджує світовий досвід, одним із дієвих способів покращення ситуації у сфері життєзабезпечення є застосування механізму державно-приватного партнерства (ДПП). За допомогою цього інструменту економічної і державної політики можна оптимізувати виконання державою своїх обов'язків перед суспільством у частині надання населенню суспільних благ. Витратні, тобто орієнтовані на затрати в соціальній сфері інтереси держави й доходні, орієнтовані на отримання прибутку інтереси бізнесу, поєднуються в рамках досягнення спільних завдань державної політики, пов'язаних зі створенням і модернізацією важливих для країни об'єктів інфраструктури. Вирішуючи завдання пріоритетних національних проектів



у соціальній сфері, державно-приватне партнерство дозволить також використовувати менеджмент та організаційні технології, які є в комерційному секторі [9]. Найпоширенішими формами співпраці влади і приватного сектору, як інструментів ДПП, є укладання контрактів на управління та обслуговування, співфінансування проектів та оформлення спільної власності, реалізація механізмів «будівництво-експлуатація-передача», орендні (лізингові) відносини, неформальна і добровільна співпраця тощо. Розширення їх застосування дозволить поступово відновлювати об'єкти системи життєзабезпечення в сільській місцевості.

Тотальна фінансово-економічна криза, багаторічне недофінансування всіх програм соціально-економічного розвитку, відсутність довгострокових інвестиційних проектів, неможливість залучення кредитних коштів в програми удосконалення системи життєзабезпечення призвели до критичного занепаду цієї багатогалузевої сфери. Враховуючи досвід зарубіжних країн щодо більш широкого розповсюдження державно-приватного партнерства саме в інфраструктурних проектах, можливо змінити ситуацію і почати розбудову системи в тому числі і в сільській місцевості.

Організаційно-управлінський регуляторний механізм формують державні та недержавні інституції і структури на різних рівнях управління, які діють у сфері забезпечення сільського населення суспільними послугами. Ефективний організаційно-управлінський механізм повинен діяти на принципах прозорості, обґрунтованості, економічності, оперативності, відповідальності тощо. Призначенням такого механізму повинно бути створення сприятливих умов для розвитку систем життєзабезпечення.

Як зазначалось, система життєзабезпечення включає в себе розгалужену мережу інженерно-транспортних і соціальних інфраструктурних об'єктів. Включення їх в єдину систему пояснюється спільною спрямованістю діяльності, а саме задоволення суспільних потреб населення. При цьому всі елементи системи досить неоднорідні, мають специфічні ознаки управління, функціонування, регулювання, фінансування, техніко-технологічного супроводу тощо. І, відповідно, управління і координація діяльності здійснюється через різні міністерства та відомства.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства здійснює загальну координацію розвитку сільських територій; розробляє та забезпечує виконання програм, здійснює заходи, спрямовані на комплексний розвиток сільських територій; здійснює організаційне, науково-технічне забезпечення виконання завдань з реформування і розвитку житлово-комунального господарства; затверджує порядки, норми і правила у сфері житлово-комунального господарства, благоустрою населених пунктів тощо.

Міністерство аграрної політики і продовольства України бере участь у: формуванні та реалізації соціальної політики у сільській місцевості; проводить моніторинг стану забезпечення

об'єктами соціальної інфраструктури сільських територій, розробляє і здійснює заходи, спрямовані на їх комплексний розвиток; розробляє та забезпечує виконання державних цільових, галузевих та інших програм комплексного розвитку сільських територій; затверджує напрями розвитку комунального господарства у сільській місцевості в розрізі регіонів та за об'єктами.

Міністерство інфраструктури України затверджує державні соціальні стандарти в галузі транспорту, забезпечення населення об'єктами транспортної інфраструктури; є головним розпорядником коштів, що виділяються з державного бюджету на територіальні дорожні фонди; через свій підвідомчий орган Державне агентство автомобільних доріг забезпечує організацію будівництва, реконструкції, ремонту та утримання автомобільних доріг, в тому числі місцевого значення; через Агентство України з туризму та курортів координує діяльність туристичної інфраструктури.

Міністерство освіти і науки координує діяльність місцевих органів управління освітою в частині формування оптимальної мережі дошкільних, загальноосвітніх, позашкільних навчальних закладів; бере участь у визначенні мінімальних нормативів матеріально-технічного, фінансового забезпечення навчальних закладів. Значні повноваження із координації та забезпечення діяльності об'єктів системи життєзабезпечення покладені на обласні державні адміністрації та місцеві органи самоврядування нижчих рівнів.

Підпорядкування різним Міністерствам і відомствам ускладнює управління і організацію діяльності, планування системного оновлення і переоснащення об'єктів сільської інфраструктури, спричиняє розпорошеність відповідальності та фінансування й унеможливорює загальний моніторинг. Досвід свідчить, що в будь-якому міністерстві в першу чергу вирішуються проблеми великих населених пунктів, фінансуються програми для задоволення потреб міського населення країни, а за залишковим принципом опікуються сільським населенням.

Як зазначалось, діяльність всіх інфраструктурних об'єктів дуже різнопланова, але в єдину систему життєзабезпечення їх об'єднує основна місія – задоволення суспільних потреб населення. І, відповідно, має бути створений єдиний координаційний центр, який би регулював функціонування систем життєзабезпечення саме в сільській місцевості. Формування єдиного центру дозволить реально оцінити масштаби занепаду інфраструктурної сфери в сільській місцевості, ефективно використовувати обмежене фінансування, спростити всі узгодження і оформлення документів, прискорити прийняття рішень, контролювати діяльність системи, а не окремих її компонентів.

На даний час відбувається кардинальна зміна організаційно-управлінського механізму. Від-



повідно до Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні, органам місцевого самоврядування базового рівня, крім іншого, надаються повноваження із забезпечення розвитку місцевої інфраструктури, об'єктів соціального та культурного призначення; надання житлово-комунальних послуг тощо. Невластиві раніше функціональні обов'язки вимагатимуть кадрових, фінансових та інших ресурсів. Створення єдиного координаційного центру для регулювання системи життєзабезпечення сільського населення може стати частиною нової моделі місцевого самоврядування та територіальної організації влади на місцях.

**Висновки.** Тотальний занепад системи життєзабезпечення в сільській місцевості вимагає пошуку нових дієвих механізмів, за допомогою яких в короткостроковому періоді можна покращити ситуацію із наданням суспільних послуг населенню.

Проведений аналіз правового забезпечення функціонування системи свідчить, що чинні нормативні документи регулюють більшість відносин у цій сфері, вони постійно удосконалюються на вимогу сучасних викликів і з урахуванням досвіду зарубіжних країн. Подальшу роботу унормування діяльності системи життєзабезпечення необхідно скерувати у напрямку дерегуляції економічних процесів, запровадження новітніх ініціатив, зокрема, монополізації надання послуг, розширення мотиваційних чинників для розвитку державно-приватного партнерства та створення умов для зростання інвестиційної привабливості сільської місцевості. Окрему увагу слід приділити удосконаленню принципів і напрямів законодавчого і фінансового забезпечень передачі функцій з обслуговування об'єктів інфраструктури на місцевий рівень на засадах децентралізації влади. Необхідно чітко визначення джерел наповнення місцевих бюджетів з розрахунками обсягів надходження коштів, достатніх для виконання зазначених функцій.

Найбільшим обмежувальним чинником удосконалення системи життєзабезпечення є фінансова неспроможність держави. Фінансово-економічна криза, багаторічне недофінансування всіх програм соціально-економічного розвитку, відсутність довгострокових інвестиційних проєктів, неможливість залучення кредитних коштів в програми удосконалення систем життєзабезпечення призвели до критичного занепаду цієї багатогалузевої сфери. Враховуючи досвід зарубіжних країн щодо більш широкого розповсюдження державно-приватного партнерства, саме в інфраструктурних проєктах можливо змінити ситуацію і почати розбудову системи, в тому числі і в сільській місцевості. Формування державної політики, спрямованої на максимізацію застосування позитивних ефектів точок перетину інтересів суспільства, держави та бізнесу, зумовить синергетичний ефект і сприятиме зростанню інвестицій у систему життєзабезпечення

в сільській місцевості. Це матиме потрібну користь: для держави, бізнесу, населення.

Підпорядкованість різним міністерствам і відомствам ускладнює управління і організацію діяльності, планування системного оновлення і переоснащення об'єктів сільської інфраструктури, спричиняє розпорошеність відповідальності та фінансування й унеможливорює загальний моніторинг. Створення єдиного координаційного центру для регулювання системи життєзабезпечення сільського населення може стати частиною нової моделі місцевого самоврядування та територіальної організації влади на місцях. Це дозволить реально оцінити масштаби занепаду інфраструктурної сфери в сільській місцевості, ефективно використовувати обмежене фінансування, спростити всі узгодження і оформлення документів, прискорити прийняття рішень, контролювати діяльність системи, а не окремих її компонентів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України від 17.10.1990 р. № 400-XII «Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/400-12>.
2. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF>.
3. Риковська О.В., Яровий В.Д. Розвиток систем життєзабезпечення у сільській місцевості: проблеми та можливості / О.В. Риковська, В.Д. Яровий // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – Ч. 3. – С. 48–54.
4. Закон України від 17.02.2011 р. № 3038-VI «Про регулювання містобудівної діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3038-17>.
5. Річний звіт з виконання державного бюджету за 2013 р. Розділ II. 3. Видатки за економічною класифікацією видатків бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666&&documentList\\_stind=21](http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666&&documentList_stind=21).
6. Річний звіт з виконання державного бюджету за 2012 р. Розділ II. 1. Видатки за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=185635>.
7. Річний звіт з виконання державного бюджету за 2013 р. Розділ II. 1. Видатки за програмною класифікацією видатків та кредитування державного бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666&&documentList\\_stind=21](http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666&&documentList_stind=21).
8. Інформація про виконання обсягів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах та нормативи її щорічних відрахувань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=212666>.
9. Єфименко Т.І., Черевиков Є.Л., Павлюк К.В. та ін. Державно-приватне партнерство в системі регулювання економіки: [монографія] / [Т.І. Єфименко, Є.Л. Черевиков, К.В. Павлюк та ін.]; за заг. ред. чл.-кор. НАН України Т.І.Єфименко; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 372 с.

УДК 338.43:633.1

Світовий О.М.

*кандидат економічних наук, доцент  
Уманського національного університету садівництва*

## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАЦІЇ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ТА РОЗПОДІЛІ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

### PECULIARITIES OF ORGANIZATION AND OPERATION OF COOPERATION IN GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX AND ITS ROLE IN THE FORMATION AND DISTRIBUTION OF VALUE ADDED

#### АНОТАЦІЯ

У статті аргументовано необхідність посилення ролі кооперації у зернопродуктовому підкомплексі як інструменту покращення дохідності усіх його елементів. Обґрунтовано доцільність залучення більшої кількості виробників зернової продукції та переробних підприємств до кооперативного руху для справедливого розподілу доданої вартості.

**Ключові слова:** ефективність виробництва, кооператив, зернопродуктовий підкомплекс, додана вартість, прибуток.

#### АННОТАЦИЯ

В статье аргументирована необходимость усиления роли кооперации в зернопродуктовом подкомплексе как инструмента улучшения доходности всех его элементов. Обоснована целесообразность привлечения большего количества производителей зерновой продукции и перерабатывающих предприятий к кооперативному движению для справедливого распределения добавленной стоимости.

**Ключевые слова:** эффективность производства, кооператив, зернопродуктовый подкомплекс, добавленная стоимость, прибыль.

#### ANNOTATION

The paper argues the need to strengthen the role of cooperatives in grain production subcomplex as a tool to improve the yield of all its elements. Expediency attracts more producers of grain production and processing facilities to the cooperative movement for fair distribution of value added.

**Keywords:** efficiency, cooperative, grain production subcomplex, value added, profit.

**Постановка проблеми.** Ефективність функціонування підприємств та галузей зернопродуктового підкомплексу багато у чому залежить від способу формування економічних зв'язків всередині цієї структури. Питання збільшення виробництва зерна, якомога глибшої переробки сільськогосподарської продукції та її продажу кінцевому споживачеві як готового продукту в межах зернопродуктового підкомплексу й отримання максимальної доданої вартості мають велике значення. Для успішного вирішення цього питання потрібно враховувати усі без виключення чинники, які впливають на процес формування доданої вартості. Одним із таких чинників є кооперація. Тому тема статті є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми розвитку кооперативних відносин в аграрному секторі економіки досліджувалися у працях вітчизняних учених В.Я. Амбросова, В.В. Зіновчука, С.М. Кваші, Т.Г. Маренич, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука та ін. Проте питання ролі кооперації у формуванні доданої вартості у

зернопродуктовому підкомплексі мало вивчені і потребують подальших досліджень.

**Формулювання цілей статті.** Головною метою цієї статті є подальше дослідження питання організації кооперативних відносин у зернопродуктовому підкомплексі з метою отримання більшої доданої вартості.

**Виклад основного матеріалу.** Аналізуючи стан справ у вітчизняному зерновиробництві, можна констатувати, що останніми роками переважну більшість зерна сільськогосподарські підприємства, у тому числі і фермерські господарства, реалізують за іншими каналами реалізації (2013 рік – 86,8%), тобто посередникам [1, с. 135]. Це свідчить про те, що сільськогосподарські підприємства у даній частці продукції не контролюють подальше проходження її по ланцюгу переробки або наступного перепродажу та не беруть участь у розподілі створюваної тут доданої вартості. До того ж у господарствах населення виробництво зернових та зернобобових культур у 2013 році за даними державної служби статистики України склало 21,2 % загального обсягу по країні, а це значний відсоток [2, с. 89]. Частина цієї продукції також реалізується тим же посередникам, а не на переробку або кінцевим споживачам. Тобто, вітчизняні виробники зерна на цих оборудках втрачають значну частину прибутку.

У зарубіжних країнах відсутні такі посередницькі структури, тому, що виробники об'єднані в неприбуткові обслуговуючі кооперативи, які не тільки реалізують сільськогосподарську продукцію, але й забезпечують фермерів – своїх членів: насінням, добривами, хімікатами та ін. [3, с. 85]. В нашій країні навіть Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року, яка була затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 3 червня 2009 року [4], скасована через два роки [5]. Тобто кооперативний рух в Україні не має можливості в повній мірі розвиватися, незважаючи на те, що усі форми власності в нашій країні мають рівні права.

Якщо проаналізувати динаміку наявності діючих сільськогосподарських підприємств за

Таблиця 1

**Кількість діючих сільськогосподарських підприємств  
у сільському господарстві, станом на 1 липня 2014 року, од.**

Показник	2002 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. (+,-) до 2002 р.
Усього	61178	57877	56493	56133	55866	55858	91,3
Господарські товариства	9337	7900	7769	7757	8121	8295	88,8
Приватні підприємства	4116	4123	4243	4140	4183	4153	100,9
Виробничі кооперативи	2111	1521	952	905	856	810	38,4
Фермерські господарства	43042	42447	41726	41488	40732	40856	94,9
Державні підприємства	570	386	322	311	294	278	48,8
Підприємства інших форм господарювання	2002	1500	1481	1532	1680	1466	73,2

Джерело: [2, с. 51]

Таблиця 2

**Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва у сільськогосподарських  
підприємствах за організаційно-правовими формами господарювання в 2013 році, %**

Показник	Усього	у тому числі		
		продукція сільського господарства	продукція рослинництва	зернові та зернобобові культури
Державні	0,1	0,4	8,1	4,5
Недержавні	11,6	11,4	11,2	1,5
у тому числі: господарські товариства	11,0	10,5	9,2	0,0
приватні підприємства	14,3	14,3	17,1	6,2
виробничі кооперативи	3,6	3,5	13,7	4,2
інші	14,5	15,3	8,7	-0,9

Джерело: [2, с. 62]

Таблиця 3

**Кількість сільськогосподарських обслуговуючих  
кооперативів в Україні за видами, станом на 01.04.2014 р.**

Показник	одиниць		Діючі кооперативи у відсотках до зареєстрованих
	зареєстровані	діючі	
Всього	1027	666	64,8
у тому числі: переробні	44	27	61,4
заготівельно-збутові	296	206	69,6
постачальницькі	27	17	63,0
багатофункціональні	498	305	61,2
інші	162	101	62,3

Джерело: розраховано автором з використанням інформації [7].

формами власності у вітчизняному сільському господарстві, то можна констатувати, що за період 2002–2013 рр. кількість виробничих кооперативів зменшилося втричі (табл. 1).

Аналогічна динаміка складається також із кількістю державних сільськогосподарських підприємств. Водночас за досліджуваний період наявність приватних підприємств майже не змінилася. Дещо зменшилася кількість господарських товариств та фермерських господарств, але на тлі деякого зменшення загального показника, то це не є значним відхиленням.

З іншого боку, ефективність сільськогосподарського виробництва, особливо у рослинництві, у виробничих кооперативах тримає одну із кращих позицій серед підприємств різних форм власності. Те ж саме для даних підприємств можна сказати і про рівень рентабельності у зерновому господарстві (табл. 2).

Крім того, варто відзначити, що у 2013 році господарські товариства мали нульову рентабельність виробництва зернових і зернобобових культур, а в підприємствах інших форм господарювання, крім вищезазначених та державних

і приватних підприємств, зерновиробництво було збитковим. Тобто, займаючи лише 1,5% у загальній структурі сільськогосподарських підприємств, виробничі кооперативи позиціонують хорошу прибутковість.

Розглянемо діяльність сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Згідно із законодавством України, сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи здійснюють обслуговування своїх членів – виробників сільськогосподарської продукції, не маючи на меті отримання прибутку, і є неприбутковими організаціями [6]. Але діяльність таких кооперативів в Україні бажає бути кращою (табл. 3). Майже третина з них є недіючими, і це, з іншого боку, може розглядатися як потужний резерв щодо їх розвитку.

Серед діючих сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів майже половина – це багатofункціональні, друге місце за кількістю займають заготівельно-збутові, а найменше – переробні та постачальницькі кооперативи. М.Й. Малік вважає, що недоліками діяльності значної частини сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів є комерціалізація їхньої діяльності, недотримання інших кооперативних принципів у внутрішньогосподарських відносинах [8, с. 80]. Спеціалісти в галузі виробництва та інфраструктури аграрного ринку, такі як І.Ф. Томич, Р.Я. Корінець, М.П. Гриценко, впевнені, що сільськогосподарську обслуговуючу кооперацію варто розглядати у першу чергу як механізм самоорганізації сільських товаровиробників, механізм захисту невеликих селянських, фермерських господарств від недобросовісних посередницьких структур та економічної залежності від них [9, с. 10-11].

Ми також поділяємо думку П.І. Гайдуцького, який стверджує, що виробники сільськогосподарської продукції, залежні від попиту тих, хто має сильну переробну промисловість, і від темпів їхнього зростання. Якщо останні потерпають від кризи, вважає вчений, то перші стають заручниками низьких цін, доходів та темпів розвитку [10, с. 45]. Тому, на нашу думку, важливе значення має укріплення економічних зв'язків між підприємствами зернопродуктового підкомплексу, у тому числі кооперативних відносин.

Для отримання більшої доданої вартості у даному підкомплексі АПК важливо залучати якомога більше підприємств, особистих селянських господарств та господарств населення у процеси як вертикальної кооперації, так і кооперування виробництва (горизонтальної кооперації) (рис. 1).

В Економічній енциклопедії зазначено, що кооперування виробництва – це форма техніко-економічних зв'язків підприємств, які спеціалізуються на виготовленні окремого товару. Вертикальна кооперація в цьому виданні визначається як форма взаємозв'язків сільськогосподарських підприємств і підприємств інших галузей народного господарства, зайнятих виробництвом сировини, її переробкою і транспортуванням, зберіганням, реалізацією готової продукції [11]. Із даних визначень слідує, що підприємства, залучені до таких видів кооперації, будуть ефективніше використовувати свої ресурси, вишукувати резерви зниження собівартості продукції, знаходити кращі канали реалізації цієї продукції, що у кінцевому рахунку призведе до зростання прибутку та доданої вартості. Ці твердження можна застосувати і до підприємств зернопродуктового підкомплексу.

Тоді виникає питання, чому із розумінням переваг кооперації вона не розвивається, виробництво зерна має дуже низьку рентабельність, а переробні підприємства не нарощують своє виробництво? На нашу думку, це відбувається через неготовність підприємств різних форм власності та фізичних осіб, які задіяні у зерновому бізнесі, на даному етапі розвитку економічних відносин обійтися без посередницьких структур. Крім того, держава не надає достатньої фінансової та юридичної підтримки у створенні кооперативних об'єднань та не має цільової довгострокової програми розвитку кооперації. До того ж розвитку



Рис. 1. Схема взаємозв'язку вертикальної кооперації та кооперування виробництва у зернопродуктовому підкомплексі

Джерело: власні дослідження



кооперативних відносин стає на заваді недосконалість податкового законодавства у цій сфері діяльності. Удосконалення вищезазваних позицій дасть змогу краще розвивати кооперацію, у тому числі у зернопродуктовому підкомплексі, з метою справедливого розподілу створеної доданої вартості.

**Висновки.** Отже, на нашу думку, поєднання вертикальної та горизонтальної кооперації, а також створення й ефективне функціонування як виробничих, так і сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів відкриє можливості для отримання максимальної величини доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України. – К. – 2014. – 534 с.
2. Статистичний збірник «Сільське господарство України» за 2013 рік / Державна служба статистики України. – К. – 2014. – 390 с.
3. Кузняк Б.Я. Основні напрями підвищення продуктивності та прибутковості сільського господарства України / Б.Я. Кузняк // Економіка України. – 2014. – № 8(633). – С. 79-87.
4. Державна цільова економічна програма підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів на період до 2015 року : Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/557-2009-п>.
5. Про скорочення кількості та укрупнення державних цільових програм : Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/704-2011-п>.
6. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України від 17 липня 1997 р. (у редакції Закону від 20.11.2012 № 5495-VI) / Верховна Рада України // Відом. Верхов. Ради України (ВВР). – 1997. – № 39. – Ст. 261.
7. Офіційний сайт міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/13884>.
8. Малік М.Й. Формування та розвиток кооперативних відносин в аграрній сфері економіки країни / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 76-82.
9. Сільськогосподарський обслуговуючий кооператив: початок шляху : практичний посібник / І.Ф. Томич, Р.Я. Корінець, М.П. Гриценко. – К. : ТОВ «ВП «Едельвейс», 2013. – 93 с.
10. Гайдуцький П.І. Структурні перекоси і ризики кризи в АПК / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 38-45.
11. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

УДК 334.726

Сливенко О.В.

аспірант

Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ  
СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА****THEORETICAL ASPECTS OF THE INTERNATIONALIZATION  
OF THE WORLD ECONOMY****АНОТАЦІЯ**

Досліджено історичні та теоретичні аспекти процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації факторів світового господарства. Визначено рушійний вплив транснаціональних корпорацій на рівень процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації світового господарства. Розглянуто іноземні активи деяких провідних ТНК за країнами їх походження та види стратегій виходу транснаціональних структур на міжнародні ринки.

**Ключові слова:** глобалізація, ТНК, ТНБ, МНК, прямі іноземні інвестиції, міжнародне виробниче кооперування.

**АННОТАЦИЯ**

Исследованы исторические и теоретические аспекты процессов интернационализации, транснационализации и глобализации факторов мирового хозяйства. Определено движущие влияние транснациональных корпораций на уровень процессов интернационализации, транснационализации и глобализации мирового хозяйства. Рассмотрены иностранные активы некоторых ведущих ТНК по странам их происхождения и виды стратегий выхода транснациональных структур на международные рынки.

**Ключевые слова:** глобализация, ТНК, ТНБ, МНК, прямые иностранные инвестиции, международное производственное кооперирование.

**ANNOTATION**

Historical and theoretical aspects of processes of internationalization, transnationalization and globalization of factors of the world economy have been studied. Driving impact of TNCs on the level of processes of internationalization, transnationalization and globalization of the world economy has been determined. Foreign assets of some of the leading TNCs in their countries of origin and types of strategies of introduction of transnational structures to international markets have been considered.

**Keywords:** globalization, TNCs, TNBs, MNCs, foreign direct investment, international production cooperation.

**Постановка проблеми.** В останній чверті ХХ ст. в результаті багатьох революцій: техніко-економічної, технологічної, фінансової, комунікаційної відбулися істотні зміни в системі міжнародного поділу праці, організації і функціонування міжнародного виробництва, торгівлі, мобільності факторів виробництва. Цей етап характеризується послідовною ліквідацією політичних перепон і лібералізацією державного контролю над зовнішньоекономічними операціями, а також наданням національного статусу закордонним інвесторам у багатьох сферах економіки всередині країни. Це обумовило можливість участі в міжнародному поділі праці безпосередніх виробників, часто незалежної від власних держав. Численні суб'єкти різ-

них країн, насамперед великі та найбільші компанії, що функціонують як суб'єкти загальної світової господарської системи. Міжнародний розподіл праці набуває нової форми і особливої значущості, заснованої на довготривалих і багатоланкових господарських зв'язках, і стає справді загальним своїм характером.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблеми дослідження процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації тривалий час перебувають у центрі уваги багатьох науково-дослідницьких інституцій та вчених як зарубіжних, так і вітчизняних, зокрема: М. Аокі, Р. Верной, Ч. Гіл, Р. Гріфін, Дж. Даннінг, Р. Коуз, Т. Орехова, М. Пастей, О. Плотніков, О. Рогач, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударева, С. Якубовський.

**Метою** цієї статті є дослідження процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації та глобалізації та їх впливу на розвиток світового господарства. Для досягнення поставленої мети застосовано загальнонаукові методи теоретичного узагальнення, порівняння, метод комплексного та структурного аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Процес інтернаціоналізації господарського життя помітно прискорився з другої половини ХХ ст., зростав кількісно і якісно. Традиційна інтернаціоналізація товарних і ресурсних потоків, найбільш характерна для першої половини ХХ ст., особливо у міжвійськовий період, поповнилася новою транснаціоналізацією капіталу. «Транснаціоналізація» – порівняно новий термін, який в останнє десятиліття одержав широке поширення в літературі. Активна транснаціоналізація капіталу забезпечила переростання відносин регіональних світових ринків в транснаціональну систему світового господарства, яка все більше набуває рис глобальної, з її власними закономірностями та механізмом регулювання. Інтернаціоналізація товарного обміну, мобільних факторів виробництва поступово під впливом НТП розширювалася, ускладнювалася, долаючи міждержавні та регіональні рамки. Міжнародна спеціалізація і кооперування виробництва суттєво зростали [4]. Межі внутрішніх ринків ставали все більш тісними для великомасштабного спеціалізованого виробництва. Воно об'єктивно виходило

за межі національних кордонів. За глибиною і масштабом впливу на економіку інтернаціоналізація господарського життя як типовий для другої половини ХХ ст. кумулятивний процес може бути порівнян з ефектом, який в останні десятиліття ХІХ ст. мало поширення акціонерної форми капіталу, коли так зване акціонерне фінансування дало змогу порівняно швидко задіяти на практиці потенціал промислової революції. Нині інтернаціоналізація майже у всіх сферах господарського життя активно сприяє розгортанню і практичній реалізації потенціалу науково-технічної революції [7].

Закономірним результатом інтернаціоналізації виробництва і капіталу стає глобалізація світового господарства. Інтернаціоналізація і глобалізація виробництва створюють таку ситуацію, коли майже жодній країні вже не вигідно мати лише своє виробництво: окремі національні економіки (або їх сегменти) все більше інтегруються у світове господарство, прагнуть знайти в ньому свою нішу. Все більш інтернаціонального, відкритого характеру набувають рух робочої сили, підготовка кадрів, обмін фахівцями, технологіями, інформацією. Перехід багатьох країн до економіки відкритого ринку супроводжувався активною діяльністю ТНК і ТНБ. Здійснюючи товарну експансію на закордонні ринки, створюючи в різних країнах численні філії, дочірні компанії ТНК обходили протекціоністські бар'єри інших держав, інтернаціоналізуючи міжнародний економічний обмін. Процеси інтернаціоналізації та глобалізації між собою тісно взаємопов'язані і субординовані. Інтернаціоналізація породжує передумови до глобалізації і переростає в неї. Однак і в умовах глобалізованої економіки інтернаціоналізація продовжує існувати і як процес, що розвивається у власних межах і формах, і як механізм, що просуває глобалізацію світового господарства. Водночас слід зауважити, що процеси інтернаціоналізації в умовах індустріального суспільства визначаються тим, що основну роль міждержавного переміщення фак-

торів виробництва відіграє держава. Це ситуація, коли світове господарство є функцією національних господарств. В сучасних умовах провідною, визначальною тенденцією світового господарства стає рух до постіндустріалізму, в рамках якого найбільш економічно могутня, політично авторитетна і ідеологічно оснащена група з декількох десятків постіндустріальних держав активно формує новий міжнародний поділ праці, глобалізовану світову економіку, встановлює правила поведінки на світових ринках. При цьому економічні рішення приймають не тільки держави, але все частіше – окремі, самостійні суб'єкти, які є суб'єктами транснаціональної системи світової економіки. В результаті більшість національних економік стає елементом світової глобальної економіки [2].

Глобалізована світова економіка за допомогою своїх механізмів створює умови для використання можливостей міжнародного капіталу. Транснаціоналізація капіталу – це ніби функція глобалізації. Транснаціоналізація постає як одна з форм процесу інтернаціоналізації, що реалізовується на основі активізації діяльності суб'єктів світової економіки: від малих підприємств до найбільших ТНК і ТНБ. Саме останні є найбільш впливовими і значними за масштабами факторами перетворення національного виробництва у міжнародне, інтернаціоналізоване. Така обставина дозволяє деяким українським дослідникам зробити висновок про те, що основою транснаціоналізації, трактованої як «процес перенесення частини відтворювальних процесів з однієї країни в іншу (інші) за допомогою прямих закордонних інвестицій, є ТНК, оскільки здебільшого вони здійснюють ППІ» [8]. Цю думку поділяє багато інших українських економістів.

Не піддаючи в цілому сумніву таку операцію, слід зазначити, що процес транснаціоналізації не може бути зведений тільки до сукупності прикладів, пов'язаних з діяльністю ТНК. Поряд з цим існує різноманітність міжнародного спільного виробництва (кооперації), що

Таблиця 1

**Країни походження провідних нефінансових ТНК світу в 2012 р.**

Країна	Кількість ТНК	Іноземні активи, млрд дол.	Середній індекс транснаціоналізації	Найбільша національна ТНК
США	22	1 731,4	62,8	General Electric
Великобританія	14	1 331,8	70,3	Royal Dutch Shell
Франція	14	1 002,2	70,1	Total
Німеччина	10	871,8	70,4	Volkswagen
Японія	8	678,6	72,6	Toyota Motor
Швейцарія	5	378,3	64,4	Nestle
Італія	3	349,4	64,7	Eni
Іспанія	3	221,9	62,2	Telefonica
Швеція	3	126,1	58,3	Vattenfall
Китай	2	111,9	56,7	CITIC

Джерело: за даними [14]

складається між юридичними самостійними господарськими одиницями (малими і середніми) у формі міжнародного виробничого кооперування в його різних формах, мережевій організації міжнародного відтворювального процесу. Загострення конкуренції під впливом інтернаціоналізації, інформатизації економіки та розвитку комунікаційної інфраструктури призвело до суттєвих змін в організації виробництва. З кінця XIX ст. великі компанії намагалися встановити контроль над усіма видами діяльності, що забезпечують їх розширене відтворення. Результатом став розвиток концентрації й централізації капіталу і виробництва, виникнення багатогалузевих концернів, які є основним видом економічної організації [12].

Нині розвивається так званий зворотний процес: всі можливі види діяльності виносяться за межі організації (екстерналізуються) і передаються підрядникам та субпідрядникам, спеціалізованим фірмам у сфері послуг та обігу, а також в окремих видах виробництва, НДДКР, бізнес-процесів. Це дозволяє компанії скоротити витрати власного капіталу на випуск одиниці готової продукції, використовувати ноу-хау та кваліфікованих фахівців інших організацій, сприятливий інвестиційний клімат інших локалій. Ззовні цей процес проявляється у деконцентрації виробництва й підвищенні ролі середніх і дрібних виробників. В умовах глобалізації господарської діяльності головною метою сучасних ТНК є максимізація прибутку через максимізацію ринку і (або) ринкову капіталізацію [5]. Для досягнення цих цілей ТНК використовують свої конкурентні переваги, різні стратегії, які неодноразово змінювалися залежно від ситуації у внутрішній та світовій економіці. У 1960-1970 рр. (рис. 1) провідні ТНК (за винятком компаній, що працюють у видобувних галузях) використовували стратегію, відому як «діючий одинак». Згідно з нею зарубіжна філія діяла самостійно, тобто практично дублювала весь ланцюжок операції материнської компанії (крім НДДКР і фінансів, які забезпечувала материнська компанія). Лібералізація міжнародної економічної діяльності та науково-технічного прогресу поступово модифікували способи здійснення міжнародного виробництва [1]. Конкурентоспроможність за цінами стандартної продукції, конвергенція способів споживання, зниження витрат на комунікації розширили географічні рамки корпоративних стратегій, що дозволило великим ТНК в галузях, таких як автомобільна, авіаційна, електронна та ін., мінімізувати витрати шляхом поєднання економії на масштабах виробництва з організацією закордонної мережі постачальників з низькими витратами. Це призвело до застосування стратегії простої інтеграції, яка полягала в тому, що закордонні філії здійснювали, як правило, на основі технології, отриманої від материнської компанії, обмежене коло операцій з виробництва і поста-

чання головної компанії визначених компонентів, створених з використанням конкурентних переваг [3]. Таку стратегію широко застосовували у 1970-1980 рр. (рис. 1), вона створила нові форми транскордонних зв'язків (наприклад відносини субпостачання) і дещо розширила двосторонній обмін інформацією, технологією та іншими результатами діяльності між материнською фірмою і зарубіжними філіями. Обидві стратегії, однак, передбачали досить фрагментарну діяльність філій всередині ТНК і досить обмежену транскордонну інтернаціоналізацію. Під впливом лібералізації міжнародної інвестиційної діяльності, поширення новітніх технологій і посилення конкуренції ТНК у 90-х рр. (рис. 1) взяли на озброєння стратегію глибокої інтеграції. Її сенс полягає в перетворенні своїх географічно розкиданих філій і фрагментарних систем виробництва в мережі виробництва і збуту, інтегровані глобально і регіонально. Іншими словами, мета цієї стратегії полягає у створенні міжнародної виробничої системи, утвореної зарубіжними філіями ТНК, яка з'єднує економіки; ТНК набувають з іншими країнами та їх суб'єктами міцних і довгострокових зв'язків. Залежно від цілей створення того чи іншого міжнародного виробництва в різних країнах стратегія глибокої інтеграції може бути різних форм. Одна з них – здійснення материнською компанією за кордоном різних корпоративних функцій, таких як проведення НДДКР, маркетингу, бухгалтерських операцій. Інша форма пов'язана зі створенням інтегрованої виробничої системи, в якій різні стадії виробничого процесу розподіляються між різними країнами, виходячи з середньої ціни продукції, а також з переваг у матеріально-технічному забезпеченні (серцевини сьогодишньої логістики). Також стратегія глибокої інтеграції може полягати в розподілі обслуговуючих виробництво функцій на кілька складових та у їх виконанні в різних країнах з метою мінімізації витрат або застосування більш гнучкого механізму реалізації продукції [10].

Механізм та напрями створення інтегрованої виробничої системи неоднозначні. Вони залежать від профілю переведеного за кордон виробництва, країни його розміщення і діяльності самої ТНК. Деякі переведені за кордон виробництва можуть бути легко розділені на багато спеціалізованих процесів. Наприклад машинобудівне виробництво, яке складається з окремих циклів, може бути швидко і ефективно розділено і розміщено в різних країнах порівняно з виробництвом в різних галузях важкої промисловості. Деякі ТНК готові більше, ніж інші компанії, переносити за кордон окремі функції виробництва, хоча і цей процес буває досить тривалим. Набагато складніше і повільніше вирішується завдання переказу за кордон вищої ланки управління і підрозділів, що займаються НДДКР. Варто



«Діючий одинак»  
(широко використовувалася  
у 1960–1970 рр.)

Проста інтеграція  
(широко використовувалася  
у 1970–1980 рр.)

### Стратегії

Глибока інтеграція  
(широко використовувалася з 1990 р.)

Поверхнева інтеграція  
(широко використовувалася з 1990 р.)

**Рис. 1. Стратегії виходу ТНК на міжнародні ринки**

Джерело: [11]

також зазначити, що деякі зарубіжні країни можуть бути інтегровані в глобальну виробничу систему більш легко і швидко, ніж інші, завдяки перевагам у географічному розташуванні, політиці у сфері регулювання іноземних інвестицій та інших форм зовнішньоекономічних зв'язків, рівневі розвитку інфраструктури, ступеневі інвестиційних ризиків та інших факторів. Отже, стратегія діяльності ТНК щодо створення глобальної виробничої системи диференційована: разом зі стратегією глибокої інтеграції вони можуть використовувати традиційну стратегію поверхневої інтеграції (що передбачала в основному інтеграцію окремих ринків) (рис. 1). Однак у міру лібералізації міжнародної політики в області інвестицій, зовнішньої торгівлі та інформаційних технологій і, звичайно, під впливом зростаючої конкуренції у світі для ТНК стає економічно вигідно розміщувати будь-які виробництва або їх частини за кордоном, беручи до уваги фактори, такі як ефективність виробництва, контроль над ним і лояльне ставлення до ТНК в країнах розміщення інвестицій. Безсумнівно, посилюється процес лібералізації зовнішньоекономічної діяльності в різних країнах і загострюється конкуренція, що ще більше підвищує роль стратегії глибокої інтеграції в міжнародну інвестиційну діяльність ТНК.

Всі зазначені організаційні зміни в характері та структурі діяльності міжнародних корпорацій викликали несхожі процеси в русі продуктивного і позичкового капіталу, що характеризуються як транснаціоналізація та інтернаціоналізація. Саме переміщення продуктивного капіталу за кордон свідчить про наявність у світовому господарстві національних відокремлених виробництв, що відрізняються одна від одної тими чи іншими параметрами, характеристиками. Наявність цих несхожих рис і пояснює причини операцій з переміщення виробництва, пов'язані насамперед з отриманням більшого або стабільного прибутку [6]. Але, потрапляючи в те чи інше специфічне національне середовище, мігруючий продуктивний капітал, як правило, може відтворюватися в розширених обсягах тільки в тому випадку, якщо він пристосовується до

неї, діє відповідно до її законів. Тим самим цей капітал починає відтворювати, підтримувати національні особливості виробництва тому, що інакше він не може існувати в такому середовищі, а також для зміцнення своїх переваг порівняно з іншими національними капіталами. Міждержавна мобільність продуктивного капіталу, що базується на іноземних прямих інвестиціях, відносно невелика. З одного

боку, вона втілено в матеріальних активах, а зміна форми без втрат вимагає певних витрат і врегулювання відносин з партнерами, а іноді і з державою. З іншого боку, в багатьох країн репатріація капіталу обмежувалася. Тому продуктивному капіталу на етапі 1970-1980-х рр. була властива здебільшого не інтернаціоналізація, а регіональна транснаціоналізація (між розвиненими країнами) і обмежена мобільність [13]. Розвиток аутсорсингу за засобом розширення підрядних, контрактних та субконтрактних відносин, винесення за межі підприємства виготовлення можливо більшої частки деталей і компонентів, формування мережевої форми виробництва, організації і збуту готової продукції стає методом підвищення мобільності продуктивного капіталу і переходу його на стадію інтернаціоналізації, глобальної транснаціоналізації, тим паче в кінці XX ст. транснаціоналізація продуктивного капіталу різко зросла. Однак зростання ПП, досягнувши максимуму в 2000 р. – 1,4 трлн дол. США, потім помітно пішла на спад, а от фінансова інтернаціоналізація завдяки розвитку світового фінансового ринку, насамперед ринку цінних паперів і особливо ринку вторинних фінансових інструментів сек'юритизації, – зміцнилась. Крім того, відбувається інтернаціоналізація в рамках інтернет-економіки, особливо в сегменті B2B та B2C [9].

**Висновки.** Процес інтернаціоналізації в кінці XX ст. помітно прискорився і набув нових рис. Ринки виявилися інтегрованими в багатоланкову мережу ТНК, сформували по всьому світу глобальні ланцюжки доданої вартості. Їх взаємопов'язаність досягла досить високого рівня. Тож дослідивши стратегії виходу транснаціональних компаній як рушійну силу процесу інтернаціоналізації на міжнародні ринки у різних часових проміжках, слід зробити висновки, що практика функціонування ТНК, ТНБ свідчить про їх зростаючий вплив на процеси транснаціоналізації, інтернаціоналізації та глобалізації в світовому господарстві, причому на основі різноманітного інструментарію, а не тільки за допомогою ПП, наприклад неакціонерних форм експансії.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Анилионис Г.П. Глобальный мир: единый и разделенный. Эволюция теорий глобализации / Г.П. Анилионис, Н.А. Зотова. – М. : Междунар. отношения, 2005. – 676 с.
2. Глобалізація і безпека розвитку : моногр. / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко та ін. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
3. Голиков А.Н. Роль транснациональных корпораций в экспансии капитала в развивающихся странах / А.Н. Голиков, П.И. Польшиков // Интернационализм производства и капитала в мировом капиталистическом хозяйстве в условиях НТР. – М. : Междунар. отношения, 1989. – С. 21-37.
4. Гусаков Н.П. О характере экономической взаимозависимости стран в условиях глобализации / Н.П. Гусаков // Глобализация мирового хозяйства и место России / отв. ред-ры: В.П. Колесов, М.Н. Осьмова. – М. : ТЕИС, 2000. – 486 с.
5. Зюганов Г.А. Глобализация и международные отношения / Г.А. Зюганов. – М., 2001. – 131 с.
6. Колтунов В.М. Глобализация экономики (вопросы теории и методологии) / В.М. Колтунов, К.В. Мальцев. – Н. Новгород : Изд-во Волго-Вятской акад. гос. службы, 2004. – 108 с.
7. Лавровская Т.В. Экономическая интеграция как развивающийся глобальный процесс / Т.В. Лавровская. – М. : ИМЭМО, 1991. – 77 с.
8. Макогон Ю.В. Трансформація світового ринку капіталу в умовах транснаціоналізації : моногр. / Ю.В. Макогон, Т.В. Орехова, К.В. Лисенко, М.І. Голубов. – Донецьк : ДонНУ, 2006. – 248 с.
9. Мовсесян А.Г. Транснационализация в мировой экономике / А.Г. Мовсесян. – М. : ФА при Правительстве РФ, 2001. – 316 с.
10. Рубцова М.Ю. Концепція інтерналізації у сучасних процесах транснаціоналізації виробництва / М.Ю. Рубцова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. праць. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2007. – Вип. 22. – 538 с.
11. Уманців Г. Фінансово-промислові групи у структурі сучасної економіки / Г. Уманців, Ю. Уманців // Підприємство, господарство і право. – 2001. – № 5. – С. 104-108.
12. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К. : Знання, 2007. – 670 с.
13. Шульга И.А. Стратегии деятельности транснациональных интегрированных структур / Р.Е. Лазарев, И.А. Шульга // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. трудов. – Донецьк : ДонНУ, 2005. – Ч. 3. – С. 1085-1092.
14. Транснациональные корпорации в мире: материалы из будущего учебника по мировой экономике и международным экономическим отношениям [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.mires.ru/index.php?id=78&option=com\\_content&task=view](http://www.mires.ru/index.php?id=78&option=com_content&task=view).

УДК 338.33:332.12

Снігова О.Ю.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,  
старший науковий співробітник відділу  
структурних змін та економічного зростання  
Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

Загорельська Т.Ю.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку,  
економіки та управління персоналом підприємства  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

## ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ТА ЗАГРОЗИ В УМОВАХ ЗБРОЙНОГО КОНФЛІКТУ НА СХОДІ УКРАЇНИ

### FINANCIAL RISKS AND THREATS IN THE CONDITIONS OF MILITARY CONFLICT AT THE EAST OF UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті доведено, що значний вплив на стан національної економіки має ескалація конфлікту на Донбасі. Здійснено статистичний аналіз економічної ситуації в Донецькій та Луганській областях. Визначено фінансово-економічні наслідки втрати контролю над частиною цих областей. З'ясовано, що найбільший негативний вплив на економіку України має втрата переважної частини промислового та природного потенціалу старопромислових регіонів, зниження інвестиційної привабливості та зростання недовіри до банківського сектору. Встановлено фінансові ризики та загрози для України, що походять з конфлікту на Сході України. Надано пропозиції щодо стабілізації макроекономічних процесів та пом'якшення фінансових наслідків для України, а також підвищення ефективності роботи підприємств, що у подальшому матиме позитивний вплив на стан економіки.

**Ключові слова:** втрата економічного та природного потенціалу, зростання фінансових ризиків та загроз, пом'якшення економічних наслідків

#### АННОТАЦИЯ

В статье доказано, что наибольшее влияние на состояние национальной экономики имеет эскалация конфликта на Донбассе. Проведен статистический анализ экономической ситуации в Донецкой и Луганской областях. Определены финансово-экономические последствия утраты контроля над частью этих областей. Выяснено, что наибольшее негативное влияние на экономику Украины имеет потеря наибольшей части промышленного и природного потенциала старопромышленных регионов, снижение инвестиционной привлекательности и рост недоверия к банковскому сектору. Установлены финансовые риски и угрозы для Украины, которые исходят из конфликта на востоке Украины. Даны предложения по стабилизации макроэкономических процессов и смягчения финансовых последствий для Украины, а также повышения эффективности работы предприятий, что в дальнейшем будет иметь позитивное влияние на состояние экономики Украины в целом.

**Ключевые слова:** потеря экономического и природного потенциала, рост финансовых рисков и угроз, смягчение экономических последствий

#### ANNOTATION

The article argues that conflict escalation at Donbass region has the primordial influence on the situation of Ukrainian economy. The statistical analysis of economic situation in Donetsk and Luhansk regions has been carried out. The financial and economic consequences of the loss of control over parts of Donetsk and Luhansk regions have been studied. It has been revealed that the the most negative influence on the economy of Ukraine is caused by the loss of a prevalent part of industrial and natural potential

of old-industrial regions, investment attractiveness reduction and loss of confidence in banking sector. Financial risks and threats for Ukraine, caused by the conflict at the East of Ukraine, have been determined. Recommendations to stabilize macroeconomic processes and ease financial consequences for Ukraine and also raise the efficiency of enterprise, which will have a positive effect on the state of economy, have been suggested.

**Keywords:** loss of economic and natural potential, growth of financial risks and threats, easing of economic consequences.

**Постановка проблеми.** Вагомий внесок старопромислових регіонів в економіку України у минулому потребує в нових політичних та економічних умовах визначення тих ризиків і загроз, що виходять з втрати контролю над частиною Донецької та Луганської областей.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Певні спроби щодо визначення втрат та встановлення проблем, пов'язаних з цим, зробили: А. Єрмолаєв, Я. Жаліло, В. Сіденко. У їх роботах визначено наслідки втрати частини Донбасу для економіки України, здійснено попередню оцінку збитків, розглянуто сценарії можливого розвитку України з огляду на ймовірні шляхи вирішення конфлікту в Донецькій та Луганській областях, а також досліджено питання щодо подальшого існування країни як незалежної держави за умов дотримання стратегічних напрямів розвитку [3; 7].

**Метою статті** є встановлення ризиків і загроз від втрати контролю над частиною старопромислових регіонів України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зростання вірогідності втрати значної частки фінансових ресурсів України пов'язано передусім з падінням національної економіки, обумовленою здебільшого ескалацією конфлікту на Донбасі. За оцінками рейтингового агентства Fitch, ескалація конфлікту на Донбасі негативно впливає на економіку України в цілому: у 2014 р. показник реального ВВП скоротився на 7,5% та згідно з прогнозом у 2015 р. скоротиться ще на 5%. Ці значення значно гірші за прогнозні, що агентство надало у

серпні 2014 р. Міжнародні рейтингові агентства Standard&Poor's та Moody's у 2015 р. понизили кредитний рейтинг України на дві позиції та негативно спрогнозували його. Такий прогноз відображає значну схильність України до кредитних ризиків, незважаючи на реструктуризацію та плани проведення реформ, а серед базових причин назвали нестабільність та невідомість ситуації на Сході України та втрату значної частки економічного та промислового потенціалу країни.

Найбільш негативні фінансово-економічні наслідки для України, що у подальшому формують фінансові ризики та загрози, має *втрата переважної частини промислового потенціалу та падіння обсягів промислового виробництва підприємств регіонів України, що посідали провідні позиції за обсягами промислового виробництва та робили вагомий внесок в економіку країни, а саме Донецької та Луганської областей. В цих областях вироблялось більше чверті ВВП України. Значним є також втрати й природного потенціалу на територіях, непідконтрольних українській владі. Тож такий стан обумовлює втрачені вигоди у вигляді потенційного доходу від їх видобутку та погіршення енергетичної безпеки, яка базувалась на збільшенні частки вугілля в енергетичному балансі та зростанні ролі сланцевого газу у боротьбі за газову незалежність та здешевлення природного газу.*

До втрати частки промислового та природного потенціалу, розташованого на неконтрольованій Україною території Донецької та Луганської областей, додається *підвищений ризик щодо функціонування промислових об'єктів практично на всій території цих областей.*

Перші спроби окреслити та проаналізувати економічні втрати, пов'язані з укладанням Мінських угод-1 та призупиненням бойових дій на Донбасі. Станом на лютий 2015 р., за попередніми оцінками експертів, збитки державного бюджету від недоотримання податків та зборів з підприємств, розташованих у зоні АТО, становлять 2,8 млрд дол. США, вартість постачання енергоносіїв на територію, непідконтрольну Україні, складає 1 млрд дол. США, втрати економіки – 8 млрд дол. США та прямі економічні збитки внаслідок озброєного конфлікту й загострення суспільно-політичної ситуації оцінюються понад 30 млрд грн, а відновлення лише підконтрольних Україні територій становитиме 1,5 млрд дол. США. За оцінками Національного банку України, країна втратила 15% ВВП та майже 20% економічного потенціалу з причин втраченого контролю на територію. Також слід зазначити, що ситуація може ускладнитись, а обсяги втрат значно зрости внаслідок вчинення протиправних (диверсійних, терористичних) дій на стратегічних промислових підприємствах та інфраструктурних об'єктах та поширення збройного протистояння на нові території країни.

Про обсяги втрат української економіки свідить різке скорочення питомої ваги старопромислових регіонів, що знаходяться на території АТО, в загальному обсязі реалізованої промислової продукції. Якщо в 2013 р. питома вага Донецької області в загальному обсязі реалізованої промислової продукції у країні складала 18,5%, то у 2014 р. скоротилась у 1,2 рази. Найбільш негативною є становище у Луганській області, де скорочення відбулося більш ніж у 1,5 рази. Трохи нівелювалась ситуація у 2014 р. за рахунок зростання обсягів промислового виробництва в Дніпропетровській та Запорізькій областях. Проте протягом січня-лютого 2015 р. тенденції до зниження питомої ваги Донецької та Луганської областей у загальному обсязі реалізованої продукції у країні лише посилюються.

Протягом 2010-2013 рр. в цілому в Україні промисловість та сільське господарство залишалися галузями, де одержувались найбільші фінансові результати. Наслідком скорочення обсягів промислового виробництва у 2014 р. – на початку 2015 р. стало *різке скорочення надходжень у державний бюджет України податків та зборів.* Відчутним було й зростання майже у 1,5 рази досі стабільної кількості збиткових підприємств зі старопромислових регіонів.

Про погіршення фінансового стану промислових підприємств саме старопромислових регіонів свідить й зростання кількості підприємств, які одержали збиток за базовими галузями старопромислових регіонів. З активізацією конфлікту на території Донецької та Луганської областей ці негативні тенденції набули розвитку. За 9 місяців 2014 р. найбільша частка збиткових підприємств зареєстрована у добувній промисловості та розробці кар'єрів (більше 56%), виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (близько 50%) та металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів (більше 45%).

До початку конфлікту на Сході України частка експорту товарів із старопромислових регіонів України становила близько 45% від загальноукраїнського. Перше місце у 2013 р. серед усіх регіонів України, та старопромислових зокрема, посідала Донецька область. Її питома вага у загальному обсязі експорту товарів становила більше 20%. Питома вага Луганської області була порівняно незначною – близько 6% від експорту товарів, проте вона входила до п'ятірки найбільш експортоорієнтованих у загальноукраїнському рейтингу областей. Ці тенденції продовжували посилюватися протягом 2014 р., проте особливо відчутним скорочення обсягів експорту товарів було на початку 2015 р., коли частка найбільш експортоорієнтованих областей країни (Донецької та Луганської) скоротилась до 9 та 0,2% відповідно [8].

Внаслідок зниження обсягів експорту зі старопромислових регіонів України,



а також внаслідок падіння цін на зовнішніх ринках на продукцію гірничо-металургійного комплексу в 2014 р., відбулося *значне скорочення валютних надходжень у Державний бюджет України*. За підсумками 2014 р., зниження валютних надходжень від експорту залізничної сировини становить близько 13%, чавуну – практично на 10%, прокату – на 12% і труб – на 33% порівняно з 2013 р. За прогнозними оцінками, така тенденція збережеться і в 2015 р. [11]. Втрата значної частини валютних надходжень є *додатковим чинником девальвації національної валюти*.

*Втрата зацікавленості закордонних інвесторів у розвитку базових галузей економіки старопромислових регіонів України* сприяла уповільненню інвестиційних процесів, починаючи з 2008 р. Додатково інвестиційна привабливість України знижувалась високим рівнем корупції, громіздкими регуляторними процедурами, високим рівнем інвестиційних ризиків. Озброєний конфлікт підвищив ризики інвестиційної діяльності в Україні в цілому, та у старопромислових регіонах зокрема. Обсяг капітальних інвестицій за 2014 р. порівняно з 2013 р. зменшився близько на чверть – індекс капітальних інвестицій у 2014 р. становив 76% проти 2013 р.

Про той факт, що основним чинником зниження обсягів капітальних вкладень в економіку Донецької та Луганської областей стало проведення АТО, свідчить зменшення обсягів інвестицій в ці регіони за кварталами. Наприклад, індекс капітальних інвестицій в Донецькій області у IV кв., що становив менше третини обсягів IV кв. 2013 р., більш ніж у 2,3 рази гірший за показник I кварталу цього ж року. Ситуація в Луганській області ще більш катастрофічна. У I кв. 2014 р. цей показник зменшився близько 5-и разів щодо аналогічного періоду попереднього року.

Інвестиційна привабливість Донецької та Луганської областей формувалась раніше через низку чинників, серед яких переважаючими були: вигідне географічне положення, наявність трудових ресурсів, збалансованих за ознаками кваліфікація – ціна, розгалужена транспортна інфраструктура, представлена щільною мережею автомобільних доріг та залізничних шляхів сполучення, наявність розвиненої енергетичної системи, розвиток комерційної інфраструктури регіону. Проте Донецька та Луганська області в ході озброєного конфлікту втратили ці переваги. Станом на лютий 2015 р. на Донбасі зруйновано 1,4 тис. об'єктів залізничної інфраструктури, 1,5 тис. км автомобільних шляхів, більше 9 тис. об'єктів житлових приміщень. Безпосередньо у зоні бойових дій частково або повністю зруйновано окремі промислові підприємства, мости та шляхопроводи (13 одиниць), автомобільні шляхи (473 км) [6].

*Втрачається трудовий капітал Донецької та Луганської областей*. За даними ООН, через

бойові дії на Донбасі загинуло більше 5 тис. осіб. Кількість осіб, переміщених з території Донбасу, вже майже сягає 1 млн, що становить близько 15% населення Донбасу. Зокрема близько 500 тис. осіб є внутрішньопереміщеними (у межах України), ще 545 тис. виїхали за межі України в сусідні держави. За даними ООН, у зоні конфлікту на Донбасі наразі мешкає 5,2 млн осіб.

Нестабільність ситуації на Сході України додатково тисне на ринок праці в інших регіонах. Зростання навантаження на одне вакантне робоче місце в середньому становить 2 особи. Найбільше зростання навантаження на одне робоче місце спостерігається у Запорізькій (9 осіб), Черкаській (6 осіб), Сумській (4 особи), Кіровоградській та Харківській (3 особи) областях. Найбільше зареєстровано безробітних з числа переселенців у Києві (849 осіб), Дніпропетровській (804 особи), Запорізькій (802 особи), Харківській (703 особи) та Черкаській (372 особи) областях [12]. Це обумовлює зростання фінансового навантаження на Державний бюджет України та соціальні фонди держави.

В Донецькій та Луганській областях сформована розвинена банківська система, яка представлена міжнародними і національними банками та філіями. На кінець III кв. 2014 р. частка кредитів цих областей склала більше 5% і близько 1% відповідно. Частки депозитних портфелів у перерахованих областях становили близько 7% і 2% відповідно. У серпні 2014 р. Національний банк України прийняв рішення про призупинення всіх фінансових операцій на непідконтрольних Україні територіях, а в листопаді 2014 р. – про повне припинення обслуговування рахунків клієнтів, які залишилися по той бік умовної розмежувальної лінії на Донбасі. Враховуючи економічне значення Донбасу для України та бізнес-активність регіону, на думку фінансових експертів, можливі втрати банківського сектора через припинення обслуговування клієнтів на території, непідконтрольній українській владі, складатимуть близько 15-20% [10].

З початку АТО відтік клієнтських коштів по Донецькій та Луганській областях склав 25% (при середньоукраїнському рівні за аналогічний період 3%). Водночас зростання прострочених кредитів у зазначених областях становило більше 40%, що майже в два рази перевищує аналогічний показник в Україні (22%). Проте найбільш відчутними будуть втрати банківського сектору в корпоративному сегменті, оскільки дві третини кредитів, виданих банками в Донецькій і Луганській областях, припадають саме на кредити юридичним особам. Це переробні підприємства Луганської області, а також промислові і торгові підприємства Донецької області, як зрозуміло з галузевої структури виданих кредитів у зазначених регіонах. *Втрата клієнтів в Донбасі матиме довгостро-*

кові наслідки як для банківського сектору, так і для економіки України в цілому.

*Нестабільність у суспільно-політичній площині, зростання кількості проблемних кредитів та втрачених активів в АР Крим та зоні проведення АТО зумовлює зростання недовіри до банківської системи.* В цілому, за даними Національного Банку України, у 2014 р. обсяг депозитів майже не змінився. Це відбулося переважно за рахунок зростання обсягів депозитів юридичних осіб в іноземній валюті близько на 80%. Проте зростання депозитів фізичних осіб в іноземній валюті було також значним і становило більше 15%. В цілому обсяг депозитів скоротився у національній валюті близько на 15% та збільшився в іноземній більше ніж на 30%. Скорочення депозитів у національній валюті відбулося переважно за рахунок скорочення вкладів фізичних осіб. У 2014 р. темпи скорочення обсягів вкладів фізичних осіб у національній валюті становило близько 20%, юридичних – більше 5% [4].

Проте дисбаланси у банківській сфері обумовлюється здебільшого неефективністю управління ліквідністю у банківському секторі. Це негативно впливає на спроможність банківської системи проводити ефективну кредитну політику та зумовлює згортання ділової активності.

За офіційними даними, показники ділової активності промислових підприємств погіршувалися протягом всього періоду 2012-2014 рр. Результативність діяльності цих підприємств знижується здебільшого за рахунок зниження результативності діяльності переробних підприємств. Особливо це погіршення було відчутне на підприємствах металургійної та хімічної галузі.

Практично незмінною залишається відносна економічна ефективність діяльності великих та середніх промислових підприємств. Це відбувається за рахунок високого рівня рентабельності підприємств добувної промисловості і розробки кар'єрів. Проте рентабельність підприємств переробної промисловості залишається незадовільною. Найбільш неефективне використання ресурсів спостерігається у сфері виробництва хімічних речовин і хімічної продукції. Негативні тенденції простежуються також у сфері виробництва коксу та продуктів нафтопереробки.

За оцінками експертів МВФ, економічна активність у 2014 р. скоротилась на 7%. Згідно з прогнозними оцінками експертів МВФ, проведенням заходів щодо відновлення довіри до банківської системи спад економічної активності загальмується, за підсумками 2015 р., до 5,5%. Проте невирішеність конфлікту на Сході України обумовлює невизначеність прогнозу. У зв'язку з цим економічна активність може досягнути найнижчого значення в середині 2015 р.

Це підтверджують дані опитування щодо очікування ділової активності, яку Національний банк України провів у лютому 2015 р. в 22-х регіонах країни (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, а також Донецької і Луганської областей) серед керівників підприємств за всіма напрямками економічної діяльності. За даними опитування, очікування респондентів погіршилися порівняно з попередніми та відображають складну ситуацію в економіці України. Індекс ділових очікувань знизився порівняно з попереднім кварталом на 13 п.п. (до 84%) і вказує на негативні тенденції щодо перспектив розвитку власних підприємств респондентів у наступні 12 місяців [5].

За очікуваннями респондентів, у наступні три місяці визначиться висока потреба в позикових коштах. Частина опитаних, які планують брати кредити у гривні, зросла і залишається найбільшою протягом останніх 2-х років – близько 90%. *Скорочення обсягів корпоративного кредитування і зростання банківського боргу надалі посилюватимуть фінансовий тиск на економіку країни.*

Незначні послаблення негативного впливу на економіку України від втрати значної частки економічного потенціалу Донбасу можливі за рахунок зменшення фінансового навантаження на бюджет за напрямками дотування вугільної галузі, державних енергетичних субсидій для металургійних підприємств та тимчасового скорочення обсягів соціальних виплат.

**Висновки.** Стабілізація макроекономічних процесів в Україні потребує передусім структурних реформ, покращення інвестиційного клімату в Україні та вимагає впровадження низки заходів, серед яких: активізація інституційних перетворень у межах Угоди про асоціацію України та ЄС; розробка Стратегії розвитку України як демократичної сувереної європейської держави з чітким визначенням місця в ній Донбасу з оновленою структурою, що відповідатиме національним інтересам; здійснення цілеспрямованої державної політики, спрямованої на її реалізацію; розробка Стратегії реформ в Україні; виначення та запровадження для реалізації сценарію розвитку територій, що нині перебувають у зоні конфлікту; встановлення проривних напрямів зростання – відкриття «вікон можливостей»; запровадження національного та/або міжнародного проектів із залученням фінансування, спрямованого на подолання технологічного відставання, створення нового промислового укладу з урахуванням потреб розвитку України у європейському просторі.

Паралельно слід запроваджувати заходи, спрямовані на пом'якшення/подолання фінансових ризиків та загроз Україні через втрату частини території України, а саме: проведення невідкладних заходів щодо заміни ресурсів, комплектуючих та продукції з тимчасово втрачених територій, що мають стратегічне зна-

чення для України; розробка Програми адаптації малих, середніх та стратегічно важливих підприємств, переведених із зони АТО, де передбачити низку заходів щодо полегшення їх пристосування до роботи в нових умовах: науково обґрунтувати та законодавчо встановити період адаптації підприємств, переведених із зони АТО; забезпечити спеціальні портфелі кредитування з урахуванням необхідності проведення структурних змін в економіці; сприяти та частково компенсувати організацію малого та середнього бізнесу на нових місцях; полегшити доступ до фінансових ресурсів міжнародних фінансових організацій на пільгових умовах на період їх адаптації (попередньо законодавчо встановлений) або під конкретні цілі, враховуючи напрями структурних реформ; проведенням заходів щодо відновлення довіри до банківської системи та підвищення розміру штрафів за перевищення термінів повернення валютної виручки.

Необхідним та важливим є також запровадження ряду заходів на рівні підприємств, які сприятимуть підвищенню ефективності їх роботи і в цілому матимуть позитивний вплив на економіку країни у майбутньому. Ними є: концентрація ресурсів підприємства на напрямках підвищення конкурентоспроможності; забезпечення інвестування в технічне переоснащення підприємств та розширення виробництва; диверсифікація виробництва; удосконалення технологічної структури виробництва; підвищення ефективності використання виробничих потужностей; впровадження у виробництво принципово нових ресурсозберігаючих технологій, орієнтованих на світові досягнення; побудова вертикально інтегрованих компаній за рахунок злиття та поглинання з одночасним державним регулюванням монополій; формування на підприємстві ефективної системи управління ризиками, створення моделі інтегрованого ризик-менеджменту.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарченко А. 30 ключевых предприятий Донбасса, которые мы теряем. Инфографика [Електронний ресурс] / А. Захарченко, Е. Букреева. – Режим доступу : <http://focus.ua/money/326668/>.
2. Макроекономічний та монетарний огляд за квітень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16817940>.
3. Накормить Донбасс. Как отстроить регион, если мир всё-таки наступит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://focus.ua/money/326560/>.
4. Основні показники, що характеризують стан грошово-кредитного ринку України у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=12686437>.
5. Про результати опитування щодо ділових очікувань підприємств у I кварталі 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=16283743&cat\\_id=80928](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=16283743&cat_id=80928).
6. Проект Донбасс: как привлечь инвестиции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://corruption.net/statii/item/17352-proekt-donbass-kak-privlech-investitsii>.
7. Сиденко В. Война – это всегда высокие политические риски, финансовое перенапряжение экономики, потеря части производства [Електронний ресурс] / В. Сиденко. – Режим доступу : <http://www.visnuk.com.ua/ru/pubs/id/7502>.
8. Соціально-економічне становище Донецької області за січень–лютий 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://donetskstat.gov.ua/region/ek.php?dn=0215>.
9. Тірай К. Карта: промисловість у зоні АТО [Електронний ресурс] / К. Тірай. – Режим доступу : [http://censor.net.ua/resonance/293032/karta\\_promislovst\\_u\\_zon\\_ato](http://censor.net.ua/resonance/293032/karta_promislovst_u_zon_ato).
10. Фінансова «блокада» Донбасу вдарить по всій Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukr.segodaya.ua/economics/finance/finansovaya-blokada-donbassa-udarit-po-vsey-ukraine-571890.html>.
11. Фінансовий огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.finance.ua/ua/news/~/340633>.
12. Ціна війни: економічні і соціальні наслідки конфлікту на Донбасі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mediarnbo.org/2014/09/17/tsina-viyni-ekonomichni-i-sotsialni-naslidki-konfliktu-na-donbasi/>.



УДК 658.7:656.2

Устенко М.О.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки та управління  
виробничим і комерційним бізнесом**Української державної академії залізничного транспорту*

## ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТА ЗАВДАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

### BASIC DIRECTIONS AND OBJECTIVES OF TRANSPORT LOGISTICS

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні напрямки розвитку транспортної логістики України в сучасних умовах, визначено основні завдання транспортної логістики, виявлено проблеми транспортної логістики та запропоновано напрямки забезпечення її подальшого розвитку. Досліджено сутність транспортної логістики та визначено її роль в економіці країни.

**Ключові слова:** логістика, транспортна логістика, транспорт, логістичні послуги, логістичний підхід.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные направления развития транспортной логистики Украины в современных условиях, определены основные задачи транспортной логистики, выявлены проблемы транспортной логистики и предложены направления обеспечения дальнейшего развития. Исследована сущность транспортной логистики и определена ее роль в экономике страны.

**Ключевые слова:** логистика, транспортная логистика, транспорт, логистические услуги, логистический подход.

#### ANNOTATION

In the article, the basic directions of transport logistics development in Ukraine in modern terms were defined; the main tasks of transport logistics were found, transport logistics problems were identified and areas to ensure its further development were suggested. The paper found the essence of transport logistics and defined its role in the economy.

**Keywords:** logistics, transport logistics, transport, logistics services, logistics approach.

**Постановка проблеми.** Сьогодні транспортний сектор України – це значний і важливий сегмент для економіки країни, адже ефективна та злагоджена робота всієї транспортної системи є рухомою силою для загального розвитку країни [10, с. 12]. Однак наявна конкуренція на ринку транспортних послуг вимагає все нових підходів до розвитку транспортних відносин, створення нових технологій та підвищенню якості послуг. Відсутність централізованого управління не дає можливості для комплексного розвитку всіх видів транспорту, а також складського, термінального та інших видів господарства.

Складна економічна ситуація у країні вимагає від працівників транспортної галузі підвищеної уваги до вирішення питань організації і управління перевезеннями, підвищення якості надаваних послуг, вибору каналів руху товару. Основна мета логістики у сфері транспортування полягає в усуненні перебоїв у разі безперервного переміщення товарів і транспорт-

них засобів від пункту відправлення до пункту призначення. Проблемами в транспорті теж є: зношеність рухомого складу; його недовантаження; недосконалість системи страхування вантажу і транспортних засобів; труднощі в організації взаємодії декількох видів транспорту [4, с. 18].

Геостратегічне розташування України дозволяє їй бути вигідним мостом для транзитних перевезень товарів і пасажирів між державами Європи, Азії і Близького Сходу. Проте в умовах недостатньої розвиненості транспортної і логістичної інфраструктури продуктивність і ефективність транспортного комплексу країни знижується. Це зумовлює високу актуальність вирішення завдань, спрямованих на розвиток транспортно-логістичного бізнесу в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перспективи розвитку транспортної логістики знайшли відображення у дослідженнях вчених, таких як: Б.А. Анікін [1], О.О. Бакаєв [2], Д.Дж. Бауерсокс [3], В.Л. Дикань [4], А.А. Сметхов [9], Р.Р. Ларіна [5], Л.Б. Миротін, А.Г. Некрасов [6], Ю.М. Неруш [7], Т.А. Прокоф'єва [8], С.Г. Фришев [10] та ін. У своїй роботі вони досліджують загальнотеоретичні проблеми та напрямки розвитку логістики, зокрема транспортної, вирішують завдання з оптимізації роботи транспорту в логістичних системах із внутрішнім перевезенням і взаємодією роботи транспортних засобів у логістичних системах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте ці дослідження потребують доповнення із зосередженням уваги саме на напрямках розвитку, завданнях та логістичних проблемах, вирішення яких допоможе вивести транспортний комплекс на якісно новий рівень.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у з'ясуванні сутності та завдань транспортної логістики, проблем та напрямків її розвитку в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Транспорт – це найважливіша та найпотужніша галузь будь-якої країни світу. Значення транспорту для країни винятково велике. Він виконує в державі важливі економічні, обо-



ронні, соціально-політичні й культурні функції. Економічна роль транспорту полягає насамперед у тому, що він є органічною ланкою кожного виробництва, проводить безперервну й масову доставку всіх видів сировини, палива й продукції з пунктів виробництва в пункти споживання, а також здійснює поділ праці, спеціалізацію й кооперацію виробництва. Без транспорту не можливе раціональне розміщення виробництва, освоєння нових територій і природних багатств [8, с. 69].

Ринок транспортно-логістичних послуг у наш час активно розвивається у зв'язку з розширенням господарських зв'язків і міжнародної кооперації. Основними рушійними силами на ринку логістики є: глобалізація діяльності компаній-клієнтів, їх концентрація на ключових компетенціях і аутсорсинг непрофільних напрямків, прагнення до скорочення розміру логістичного ланцюга й оптимізації витрат на його ділянках, скорочення життєвого циклу продукції й нових підходів до маркетингу й дистрибуції продукту. З огляду на світовий досвід та сучасні тенденції розвитку глобального ринку логістичних послуг Україна перебуває на етапі формування й консолідації галузі, істотно поступаючись західним країнам за якістю та комплексністю послуг, що надають національні транспортно-логістичні компанії [7, с. 28]. Водночас в Україні спостерігається висока зацікавленість в розширенні транспортно-логістичних послуг як з боку споживачів так і з боку логістичних операторів. Підвищення ролі регіонів України як споживачів і одночасно виробників широкого спектра транспортно-логістичних послуг у середньостроковій перспективі визначатиметься збільшенням споживчого попиту й обороту роздрібної торгівлі. Однак темпи зростання вітчизняного транспортно-логістичного ринку низькі, що обумовлено відсутністю інвестиційних ресурсів та високим ризиком бізнесу.

Розвиток світової логістичної індустрії характеризується такими тенденціями: посилення впливу глобальних транспортно-логістичних компаній (близько 35% ринку припадає на 30 найбільших компаній); консолідація ринку, що продовжується передусім за рахунок міжнародного злиття, придбань і виходу на нові географічні ринки; подальше ускладнення логістичних рішень шляхом усе більш широкого впровадження ІТ-технологій.

Основними принципами транспортної логістики, що забезпечують її ефективність, є: мінімізація витрат на транспортування; принцип максимально повного використання вантажопідйомності транспортного засобу в логістиці; кратності партії вантажу, що транспортується, одиницям замовлення, відправки і складування; принцип стандартизації тари; економії від масштабу і дальності перевезень; концентрації вантажопотоків на окремих каналах – розподіл і відмова від неекономічних товарів; доставки вантажів точно в термін [9, с. 41-41].

Виділяють такі функції транспортної логістики:

- системоутворююча. Логістика є системою ефективних технологій забезпечення процесу управління ресурсами. Логістика утворює систему управління товарорухом, тобто формуванням господарських зв'язків, організацією пересування продукції через місця складування, формування і регулювання запасів продукції, розвиток та організація складського господарства.

- інтегруюча. Логістика забезпечує синхронізацію процесів збуту, зберігання і доставки продукції з орієнтацією їх на ринок засобів виробництва і надання посередницьких послуг споживачам. Забезпечує узгодження інтересів логістичних посередників у логістичній системі.

- регулююча. Логістичне управління матеріальними потоками спрямоване на економію всіх видів ресурсів, скорочення витрат живої й упередженої праці на стикку різних організаційно-економічних рівнів і галузей. Управлінський вплив полягає в підтримці відповідності поведінки частини логістичної системи інтересам цілого.

- результуюча. Логістична діяльність спрямована на постачання продукції в необхідній кількості, у зазначений час і місце із заданою якістю, за мінімальних витрат. Логістика прагне охопити всі етапи взаємодії ланцюга «постачання – виробництво – розподіл – споживання», вона є алгоритмом перетворення ресурсів у постачання готової продукції відповідно до о попиту [4, с. 14-15].

Головна мета транспортної логістики конкретизується в її завданнях, які за ступенем значимості можна розділити на три групи: глобальні, загальні, часткові (локальні) [2, с. 245-246].

До глобальних завдань належать такі:

- створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних потоків;

- стратегічне узгодження, планування і контроль за використанням логістичних потужностей сфер виробництва і обігу;

- постійне вдосконалення логістичної концепції в рамках обраної стратегії в ринковому середовищі;

- досягнення високої системної гнучкості шляхом швидкого реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування.

Але вирішення глобальних завдань не може бути реалізоване без постановки і вирішення загальних завдань. Умовою життєдіяльності транспортно-логістичних систем є розв'язання таких загальних завдань:

- наскрізний контроль за поточними процесами в логістичних системах;

- розробка та удосконалення способів управління матеріальними потоками;

- багатоваріантне прогнозування обсягів виробництва, перевезень [3, с. 108].

Часткові завдання мають локальний характер. Вони більш динамічні та різноманітні:

- оптимізація запасів усіх видів і на всіх етапах товароруху;
- максимальне скорочення часу зберігання продукції;
- скорочення часу перевезень;
- швидка реакція на вимоги споживачів;
- підвищення готовності до поставок;
- зниження витрат у всіх ланках логістичного ланцюга;
- раціональний розподіл транспортних засобів;
- підтримка постійної готовності до прийому, обробки і видачі інформації;
- послідовність і поетапність просування через трансформаційні об'єкти.

Вищенаведені положення дозволяють стверджувати, що транспортна логістика повинна забезпечити технічну й технологічну зв'язаність учасників транспортного процесу, узгодження їхніх економічних інтересів, а також використання єдиних систем планування. Технічна зв'язаність в транспортному комплексі означає узгодженість параметрів транспортних засобів як усередині окремих видів, так і в міжвидовому розрізі. Ця узгодженість дозволяє застосовувати модальні перевезення, працювати з контейнерами і вантажними пакетами. Технологічна зв'язаність – це застосування єдиної технології транспортування, прямих перевантажень, безперенавантажного повідомлення. Економічна зв'язаність – це загальна методологія дослідження кон'юнктури ринку й побудови тарифної системи. Спільне планування означає розробку й застосування єдиних планів графіків. Тобто транспортна логістика перетворює контрагентів і конкуруючих сторін у партнерів, взаємодоповнюючих один одного в транспортному процесі, що і дозволяє отримувати синергетичні ефекти [1, с. 85].

Отже, роль транспортної логістики полягає в забезпеченні ефективного руху товару і, відповідно, зниженні сукупних транспортних витрат. Важливо, що транспортна логістика є процесом, що активізує роботу багатьох економічних суб'єктів, серед яких і промислові, і транспортні підприємства, а також фінансові установи та інші, що прямо або опосередкована задіяні у здійсненні логістичного товароруху. Тобто завдяки розвитку транспортно-логістичного сервісу істотно збільшується можливість для розширення комерційної ініціативи, зростає коло підприємств, що обслуговуються, обсяги їх діяльності й підвищується рентабельність оптових посередників. Транспортно-логістичні послуги не тільки значно збільшують загальний спектр послуг, що надаються, а також збагачують їх асортимент, підвищують зацікавленість замовників і сприяють поглибленню спеціалізації оптових посередників, розвитку прогресивних форм обслуговування. Це позитивно впливає на розвиток економічних відносин та розбудову регіонального і національного господарств [6, с. 76].

Сьогодні для розвитку транспортної логістики в глобальному масштабі необхідно вирішити такі проблеми:

- удосконалення регулювання і спрощення митних та технологічних процедури при переході матеріальних потоків через кордони;
- уніфікація вимог, правил, тарифів, параметрів і стандартів до технології і технічних засобів при збереженні суверенітетів і визнанні державами пріоритетів міжнародних угод, що регулюють принципи логістики;
- покращення якісних показників транспортування (вчасна доставка) при забезпеченні та схоронності вантажів і на одержання високого економічного ефекту;
- залучення значних інвестицій у транспортну інфраструктуру, пов'язані з керуванням матеріальними й інформаційними потоками;
- створення вільних ринкових відносин у сфері економіки і при формуванні ринку транспортних послуг.

**Висновок.** Отже, логістика як етап конкурентної боротьби, як підприємницький світогляд, як епоха розвитку економіки і наукова діяльність спрямована на оптимізацію способів і методів взаємодії окремого підприємства з його поставальниками і одержувачами продукції в конкурентному ринковому середовищі. Для ефективного розвитку логістики необхідно змінити концепцію управління й відновлення рухомого складу в обсягах, що забезпечують задоволення потреб споживачів у будь-яку пору року [5, с. 226]. Наявність необхідних технічних засобів варто розуміти як об'єкт, без якого перевезення виконуватися не можуть, а отже, не може бути й доходів від перевезень.

Подолання зазначених проблем наразі є надзвичайно актуальним, оскільки ринок транспортно-логістичних послуг активно розвивається у зв'язку з розширенням господарських зв'язків і міжнародної кооперації. У такий спосіб відбувається формування транспортних потоків, серед яких особливе місце належить міжнародним транспортним коридорам, йде розбудова транспортно-логістичної інфраструктури, створюються нові транспортно-логістичні послуги. Крім того, сучасні тенденції розвитку транспортної логістики у світі відзначаються зростанням вимог споживачів до якості послуг та вимог закордонних партнерів у плані людських ресурсів та систем керування. Все це свідчить про зростання ролі транспортної логістики у світовій економіці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Логистика : учеб. пособ. / Б.А. Аникин. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 214 с.
2. Бакаев О.О. Теоретичні засади логістики : підр. для студ. екон. і транспорт. спец. / О.О. Бакаев, О.П. Кутах, Л.А. Пономаренко. – К. : Фенікс, 2003. – 429 с. – Т.1.
3. Бауерсокс Д.Дж., Логистика: интегрированная цепь поста-

- вок / Дж.Д. Бауерсокс, Дж.Д. Клосс ; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2001. – 639 с.
4. Дикань В.Л. Актуальность улучшения системы комбинированных перевозок в международной транспортной сети / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук. праць. – Х. : УкрДАЗТ. – 2006. – Вип. 3. – С. 13-20.
  5. Ларіна Р.Р. Формування та забезпечення надійності регіональних логістичних систем : моногр. / Р.Р. Ларіна. – Донецьк : Норд-Пресс, 2005. – 284 с.
  6. Интегрированная логистика накопительно-распределительных комплексов(склады, транспортные узлы, терминалы): учебник / Л.Б. Миротин, А.Г. Некрасов. – М. : Экзамен, 2003. – 446 с.
  7. Неруш Ю.М. Логістика : учеб. для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 325 с.
  8. Логистика транспортно- распределительных систем: региональный аспект / Т.А. Прокофьева, О.М. Лопаткин. – М. : Консульт, 2003.
  9. Смехов А.А. Основы транспортной логистики : учеб. для вузов ж.-д. транспорта / А.А. Смехов. – М. : Транспорт, 1995. – 197 с.
  10. Фришев С.Г. Загальний курс транспорту : навч. посіб. // С.Г. Фришев, І.І. Мельник, С.М. Бондар. – К. : Вища освіта, 2006. – 162 с.

UDC 6311.5 (477)

Feshchenko N.

*Candidate of Economic Sciences,  
Associate Professor of the Finance and Credit Department  
Zhytomyr National University of Agriculture and Ecology*

## PROGRAMME-AIMED MANAGEMENT IN THE AGRARIAN SECTOR OF ECONOMICS

## ПРОГРАМА ВЛУЧНИМ УПРАВЛІННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

### ANNOTATION

Methodological instruments of the programme-aimed management of the regional agrarian sector of economics basing on imitational modeling of production-economic and social processes were worked out. It was developed the algorithm of process in forecasting, planning and forming aimed complex programmes of AIC development which varies with the already known systematic complex approach to its construction, including broadening factors systems, strategies, mechanism of conversely-progressive modeling changeable conditions of environment and correcting tasks of programme-aimed management of regional AIC.

**Keywords:** strategic planning, programme-aimed management, balance-economic imitation modeling, national monitoring in AIC development, aimed complex programmes, strategy of planning agricultural development.

### АНОТАЦІЯ

Визначено методичний інструментарій програмно-цільового управління аграрним сектором економіки регіону, який ґрунтується на імітаційному моделюванні виробничо-економічних і соціальних процесів. Розроблено алгоритм системи прогнозування, планування та формування цільових комплексних програм розвитку АПК, що відрізняється від вже відомих системним комплексним підходом до його побудови, та включає в себе розширений набір факторів, стратегій, механізм зворотньо-поступального моделювання змінних умов зовнішнього середовища і коригування завдань програмно-цільового управління АПК регіону.

**Ключові слова:** стратегічне планування, програмно-цільове управління, балансово-економічне імітаційне моделювання, моніторинг регіонального розвитку АПК, цільові комплексні програми, стратегія планування сільськогосподарського розвитку.

### АННОТАЦИЯ

Определен методический инструментарий программно-целевого управления аграрным сектором экономики региона, базирующийся на имитационном моделировании производственно-экономических и социальных процессов. Разработан алгоритм системы прогнозирования, планирования и формирования целевых комплексных программ развития АПК, отличающийся от известных системным комплексным подходом к его построению и включающий в себя расширенный набор факторов, стратегий, механизм возвратно-поступательного моделирования меняющихся условий внешней среды и корректировки задач программно-целевого управления АПК региона.

**Ключевые слова:** стратегическое планирование, программно-целевое управление, балансово-экономическое имитационное моделирование, мониторинг регионального развития АПК, целевые комплексные программы, стратегия планирования сельскохозяйственного развития.

**Introduction.** One of the main peculiarities of the contemporary conducting agricultural production is its scholastic character. Misbalance in branch and inter-branch economics as the result of market reforms lead to the structural

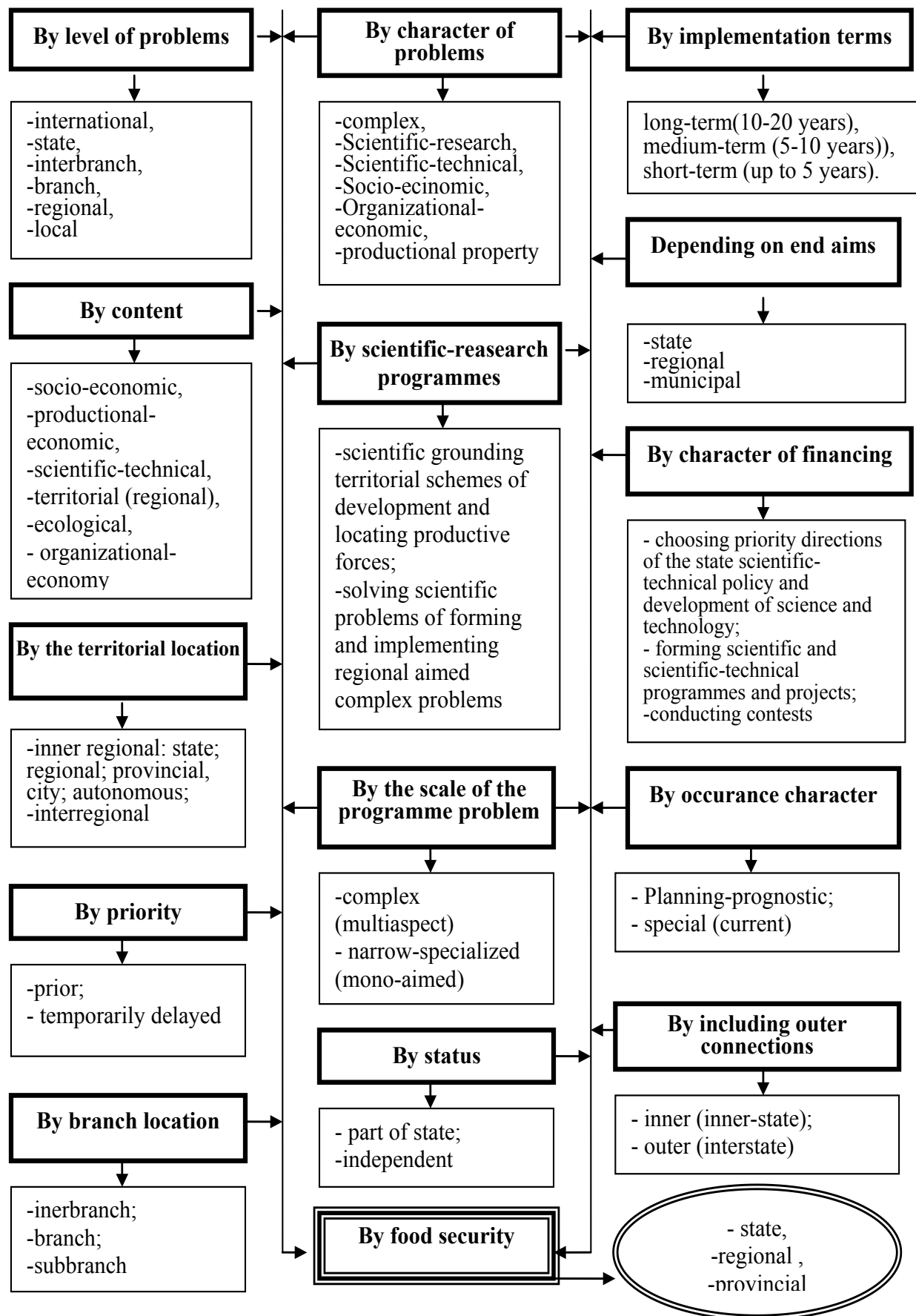
changes in national agrarian and industrial complex. Rushing wave of liberalism in economics definitely presenting “great” achievement in developing market economics of regions as the result of no economic regulating levers, which lead to numerous programmes, which were more declarative than working, and which were fragile to changing outer economic environment. Transferral of ways of general-state programming to regional level, insufficient systematic character in development and adopting territorial programmes were admitted. The attempts of implementing the number of simultaneously actualized but not interconnected small and private programmes were not removed. They do not undergo the necessary appraisal; contain over-data in financial and logistics. The calculations as for the necessity providing implementation of assets programme are not conducted, the efficiency of their usage is not estimated. The projects are formed without regions’ source potential and real opportunities of the state support. There is no statistical analysis of programmes implementation. The problem of searching for particular sources of financing represents great difficulties.

A very important role both in regional and in social labour division belongs to Zhytomyr region. Taking into account its specific features, in particular, concentrating the number of big industrial centres, numerous village population etc., Zhytomyr region can build its concept of AIC programme-aimed management based on scientific-grounded regulatory basis.

Taking into account world experience of state interference into agrarian sector economics on purpose of its support and stable development, and also assessing modern condition of agriculture strategic planning, the task of optimization, equation and improving its elements becomes quite urgent and contemporary in terms of euro-integration processes. All this formed the basis for choosing the topic of this work.

**The analysis of the latest research and publications.** Theoretical and methodological ground for research comprised the works of the prominent native scientists and specialists-practitioners: U.B. Berezyuk, P. Vakulych, M. Kultchytsky, E.A. Sagaydak, I. Stefanyuk,





Drawing 1. Classification of aimed programmes by criteria features

V.G. Shmatko, Y. Krupka, S.V. Kuzmenko, T. Kulinich, A. Peresada and many others.

The research of the mentioned authors are devoted, as a rule, to considering common problems of programme-aimed and strategic planning AIC, or separate aspects of economic leveraging agrarian and industrial production.

Under the contemporary conditions of the agrarian economics it is necessary to form complex system approach to solving the problem of optimization and raising efficiency of strategic planning methods and programme-aimed managing agricultural production. At the same time it is needed to modernize their elements and methods on the basis of all-round processes automation and system approach to them.

**Setting the task.** The main research objective – developing theoretic and methodological grounds, conceptual directions and practical recommendations of improving programme-aimed management in agrarian economics sector.

**Research results.** Programme-aimed management – management, directed to achievement of particular end result in solving particular problem, developing one or another branch or region in terms agreed beforehand.

The basis of the programme-aimed AIC management is formed by aimed pro-gram, and their classification is constantly changing: as different agricultural problems appear and new problems lose their importance. The characteristic features for agrarian and industrial complex are: state programmes for AIC development; regional aimed programmes; local aimed regional programmes; programmes of municipal units etc.

The main principles of programme-aimed management are: orientation to the end purpose, straight-through planning management object, regularity principle. Programme-aimed management is intended to solving complex problems of social production, which occur while implementing large-scale national economic, interbranch and interregional aims with strict directory terms.

The main stages of programme-aimed management are: 1) forming programme aim; 2) decomposition (dissection) of aim to separate tasks and events – forming the tree of aims and tasks and assessing its elements; 3) accounting for alternative directions (means) of achieving programme aims; 4) optimization of source division among separate branches of aim tree and financing tempo; 5) changing priority of separate programme aims and means of their implementation; 6) adapting aim part of the programme to changing environment [2].

Classification of aim programmes by criterion features underlines their multilateral and complex character, mostly directed to solving one global aim (Fig.1).

By their content aim programmes in the agrarian and industrial complex are always strategic and they are always interrelated which

is connected with the specific peculiarities of the agrarian production. But the main thing that unites contemporary classification of aim complex programmes is providing food security of regions.

In the transitive period of the economics' development forming the mechanism of production and reproduction of regional output was obligatory agreed with the strategy of region's development in order to correspond to production and resource potential for the moment of forming basic competitiveness and to allow to give its motivator development in accordance with balanced developing all aim programmes aimed at reaching balance, economic and social expedience, food security of region in the middle and further outlook.

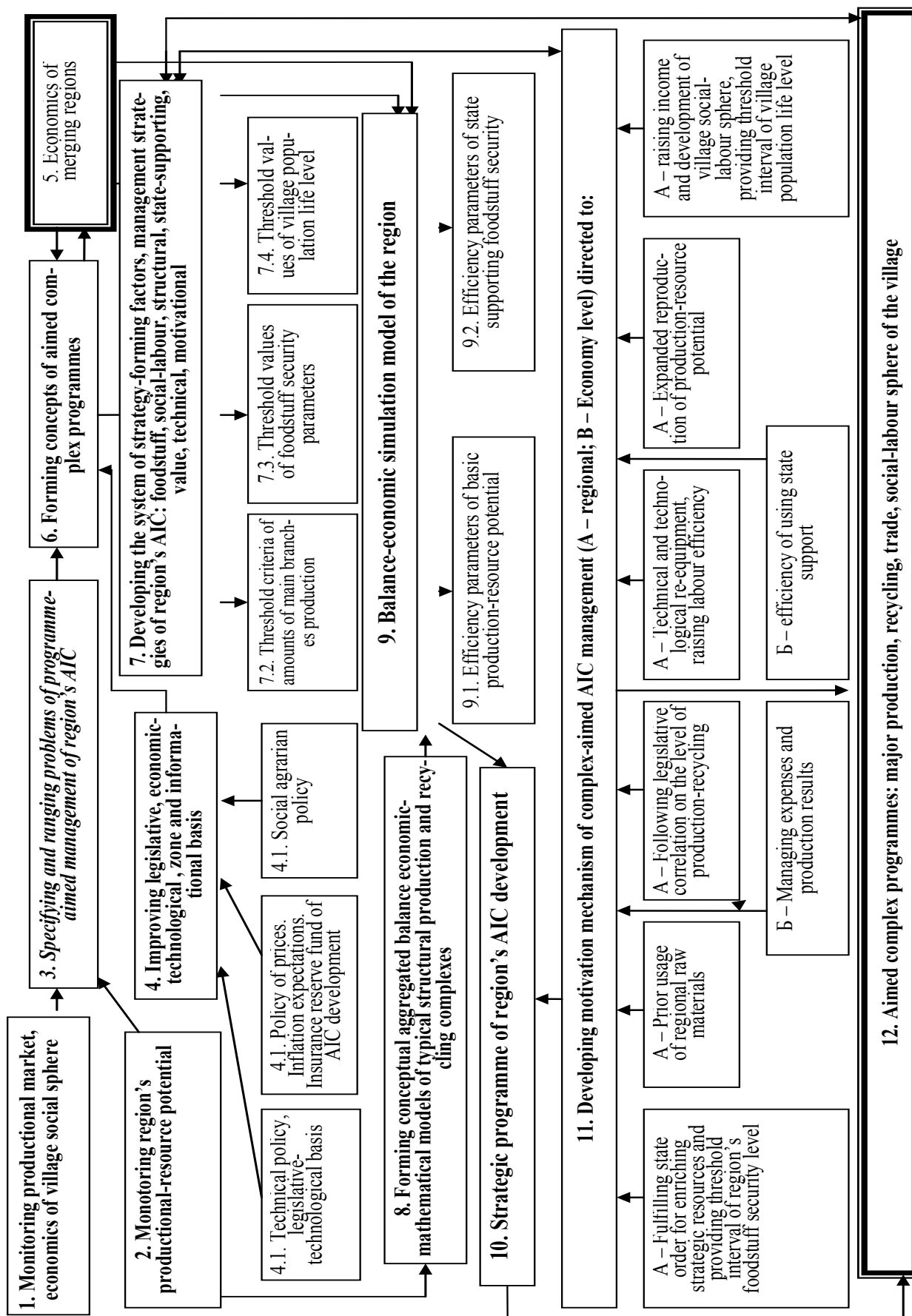
Contemporary economics shows new demands to programme-aimed management in production: poly-variants, regularity, speed and all-round covering variety inter-branch connections; the choice of optimal strategy and management tactics – forming methodology of system modeling technological, economic, social, juridical, financial processes in agrarian production.

The general disadvantage of the applied statistic, economic and mathematical modeling methods implies difficulty of used mathematical instrument; difficulties in preparing information about determining the character of the connection among the phenomena, and what is principal, in unsystematic character, non-complexity, private character of the solved tasks.

In our opinion, it is worth to mention the methods of modeling economic processes contributing balanced economic imitation modeling, based on calculating complexes, which allow finding out possible results by different composition of variables. Thus they give the researcher the necessary information for making optimal decision in the concrete situation.

Imitation modeling based on the standard approach to forming information environment and scientific-based approaches to determining effect from implementing various strategic decisions, may become the ground for determining objective sizes of the state support while developing both complex-aimed programmes and programmes of AIC development in major regions. Inter-branch economic connections, which are presupposed by the system, allow once a month to access all economic parameters of strategy-forming factors in any following period of the current year and reflect these changes in any following period which undergo the development forecast in the agrarian sphere of regional economics [4, p. 6].

The important peculiarity of common methodology of forming economic mechanism of programme-aimed managing AIC (EMPAM) which distinguishes it from the existing ways of forming aimed complex programmes of the region, was not “the common concept at first and private programmes then”, but “profound socio-economic monitoring at first, then basic concept,



**Drawing 2. System of forming economic mechanism for programme-aimed management of region's AIC**

and then private programmes simultaneously with correcting the whole complex within one year and prognostic period not less than 10n years (Drawing 2).

Remarkable is the fact that in the merging regions analogical methodology of forming EMPAM which inner mechanisms may differ with each other, may be formed; but entrances and exits, and also time composites should coincide. It will allow optimization of using production-resource potential of the whole group of regions in the interactive mode; it will also allow getting synergetic effect in the development its branches, it will raise competitiveness of the regional products, reduce budget burden and favour leveling socio-economic components of agrarian and industrial labour.

Under the existing conditions with resources deficiency, separate programmes are financed by the residual principle. The system stops being balanced. The suggested system by us has a more flexible character. It has no major subsystems. The subsystems are interconnected informationally and algorithmically: changes at least in the one of them cause changes in others.

Another important feature of EMPAM is its motivation component (Drawing 3). The structural transparent directions of the motivation impact of EMPAM may be referred the following:

- step-by-step economically and socially grounded reducing import of foodstuffs goods to the level of economically reasonable in terms of interregional interaction;
- implementing regulations of the imported products quality, raising competitiveness of regional products.

The trends providing support of improvement and technological development may be as following:

- priority funding purchase of regional agriculture crops seeds, reproductive material in animal husbandry, if they are not interior to imported resources by their grade and reproductive qualities;
- priority finding purchase of technological complexes, systems of fertilizers and protection of plants which provide raising efficiency of arable land and agricultural animals taking into account approved regional system of running agricultural production.

The major directions which provide raising efficiency of economics development are:

- giving the right to the regional state bodies to improve legislative regulation of integration processes, landed relations, property taking into account regional peculiarities of production;
- legislative strengthening participation of branch unions in forming branch complex programmes of AIC development;
- state support of investment projects of cooperation and integration in AIC [1, p.8];
- insurance of state guarantees of short-term, mid-term and long-term crediting, funding, insurance of risks against impossibility to obey

state declared guarantees of state support of financing regional AIC;

- using mechanisms of privileged taxation and crediting private business which support AIC including integrated formations;
- creating regional insurance supportive funds for leveling funds deficit and stimulating economics;
- using motivating factors in the chain of producing end product in integrated formation, creating unified funds of end production results for corporate management of expanded reproduction and consuming processes [5, p.65].

Improvement of the system forming economic mechanism of programme-aimed management of region's AIC and its transference from declarative to motivation-oriented direction will allow raising the effectiveness of regional agrarian policy and competitiveness of its products.

However, in spite of continuous development of management science, nowadays the efficiency of objects' strategic development goes on falling. Such thing takes place due to inability of the functioning system of management to conduct strategic management continuously and, what is more, to build programme-aimed management without taking into account interconnected strategic development of all the subsystems of agrarian-industrial production.

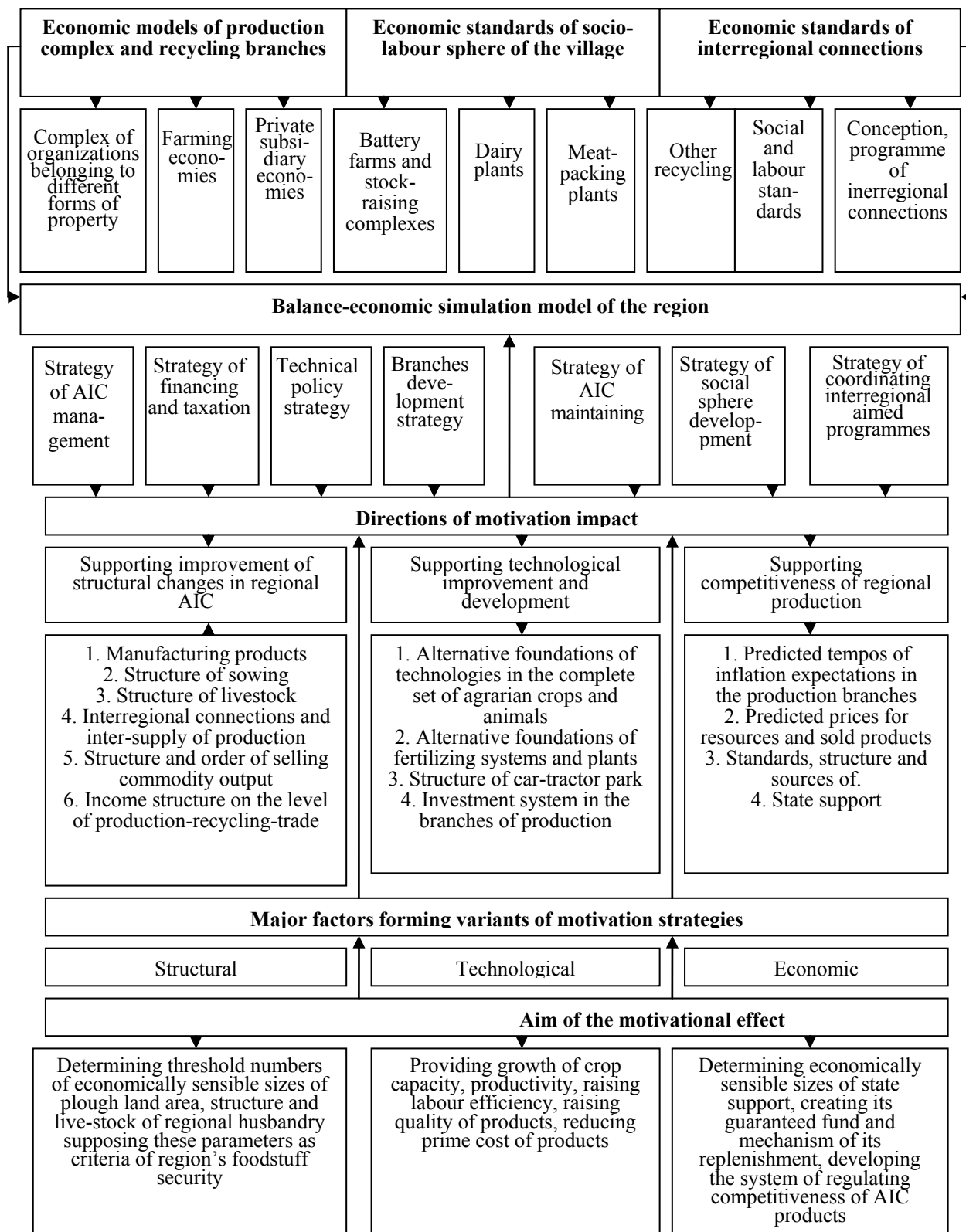
Determining economic strategy in terms of programme-aimed management in agrarian-industrial complex is considered by us like methodological system which allows to balance programme-aimed arrangements in the mid-term and long-term perspective in all the variety of relations between local and aimed programmes.

Practice indicates chronic essential divergences in the development forecasts of agrarian-industrial complex of Zhytomyr region, which are the errors of pro-gramme-aimed production management while reaching region's foodstuff security.

It can partially be explained by the fact that in the aimed programmes the limits of the analytical periods are narrowed, evaluation indexes are not considered enough, aims and expenses are not balances, end results are "insured", it is not presupposed to conduct deep analysis of organizational and technological questions, system of agricultural management, relations of property, problems of monopoly and price proportions in the link of production-recycling-trade, social problems are presented lop-sided, perspectives of developing small economy forms are not revealed, technological and technical policy is not grounded, policy of long-term state support of agrarian goods manufacturers is not given, organization-economic mechanism of selling is not specified etc.

These are only shallow questions and they need solutions and system approach to grounded development of the agrarian sphere of the regional agrarian and industrial complex.





**Drawing 3. Structure of balance-economic simulation model of the region and its motivation components**

It is worth to mention that forming strategies of planning agriculture for managing subjects (for regions) occurs taking into account peculiarities variety of systems conducting agricultural production for each organization (region). Thus strategies may be subdivided by production-territorial principle into: *intra-*

*economy, strategies of various integrations, province strategies, regional strategies;* by the branch principle into: *strategies of direct and indirect content;* by time feature into: *current, mid-term, perspective* etc [3]. It is very important for all these strategies to be in commensurable information field, for providing continuity and

informational connection in the unified system of strategic planning and for correcting strategic plans of different levels (Drawing 4).

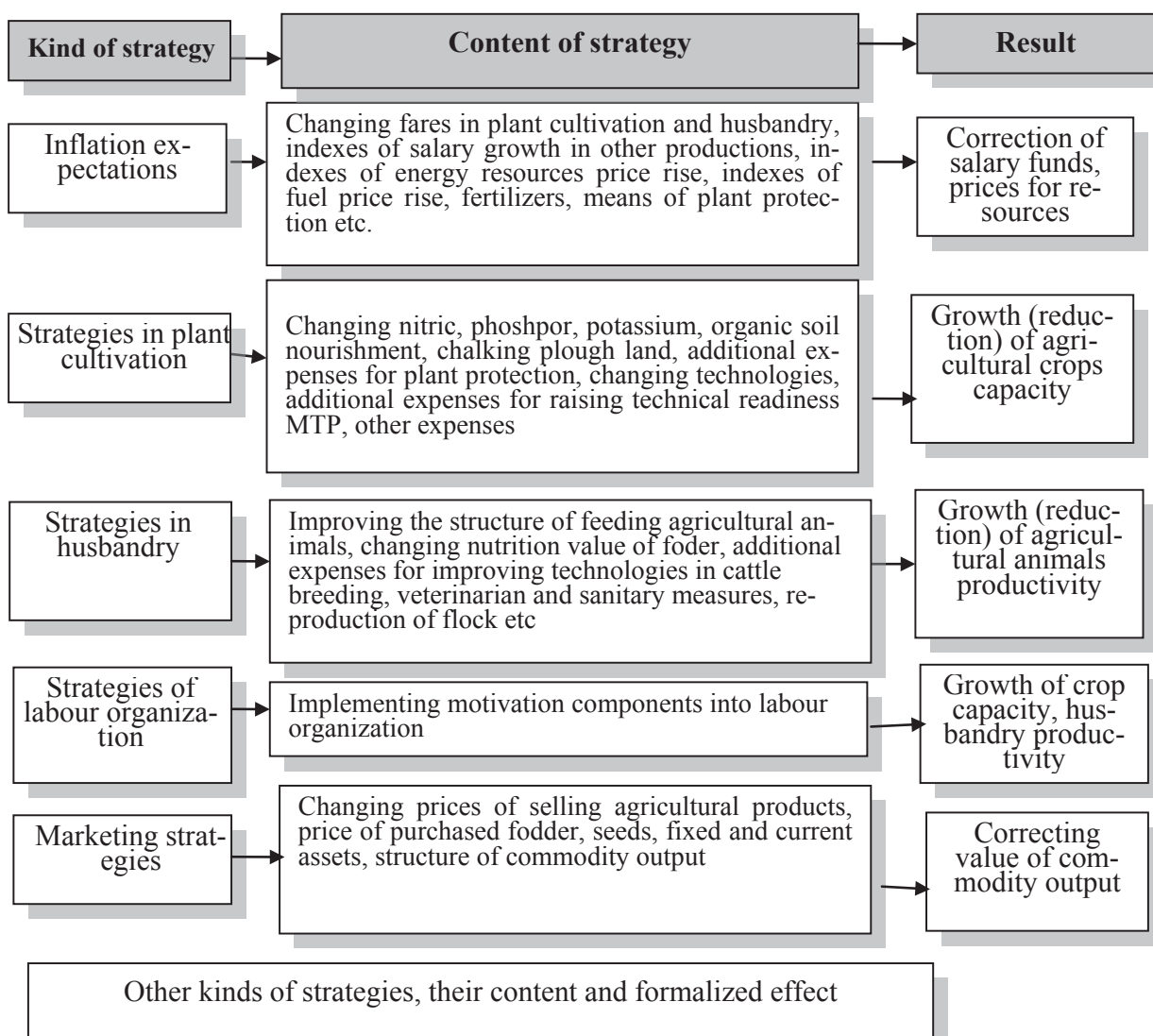
Evaluation of strategies may be conducted step-by-step. At the first stage of forming strategic plan of agricultural production development optimization model of enterprise's agricultural production is formed, for example, the groups of enterprises which belong to association, integration, holding.

For the second stage of strategic planning – developing system of strategic planning variants in the definitely first stage of range of allowed values, we elaborated simulation system which allows to reflect correctly processes of planning and analysis in the agrarian complex on the level of agricultural enterprise, different structural integrations, administrative regions, provinces, region (Drawing 5).

The advantages of the system over the applied methods of planning and analysis in organization:

combination of the individual approach to setting and developing system for each organization; keeping and updating database of organization in any time period; automated forming production-financial plan (business-plan); availability for any information block, and having completed core of the system, ability for the user to build additionally a broad range interrelated planning-analytical subsystems; forming complete set of cost-accounting tasks for production subdivisions with the automated formation of personal accounts; conducting variant analytical and plan strategic calculations.

Shifting the algorithm of balance economic simulation modeling from the organization level to the level of agrarian holding, agrarian enterprise, municipal agrarian formation, and organizing key information “entrance-exit” in any economic subject (as a rule, it is the necessity in monetary-pecuniary resources for enriching own resources for simple and expanded reproduction)



Drawing 4. Structure of information block for correction economic model of developing agricultural production of enterprise (region)

it is needed to approach to financial components of the system of aimed programmes for agrarian industrial complex development.

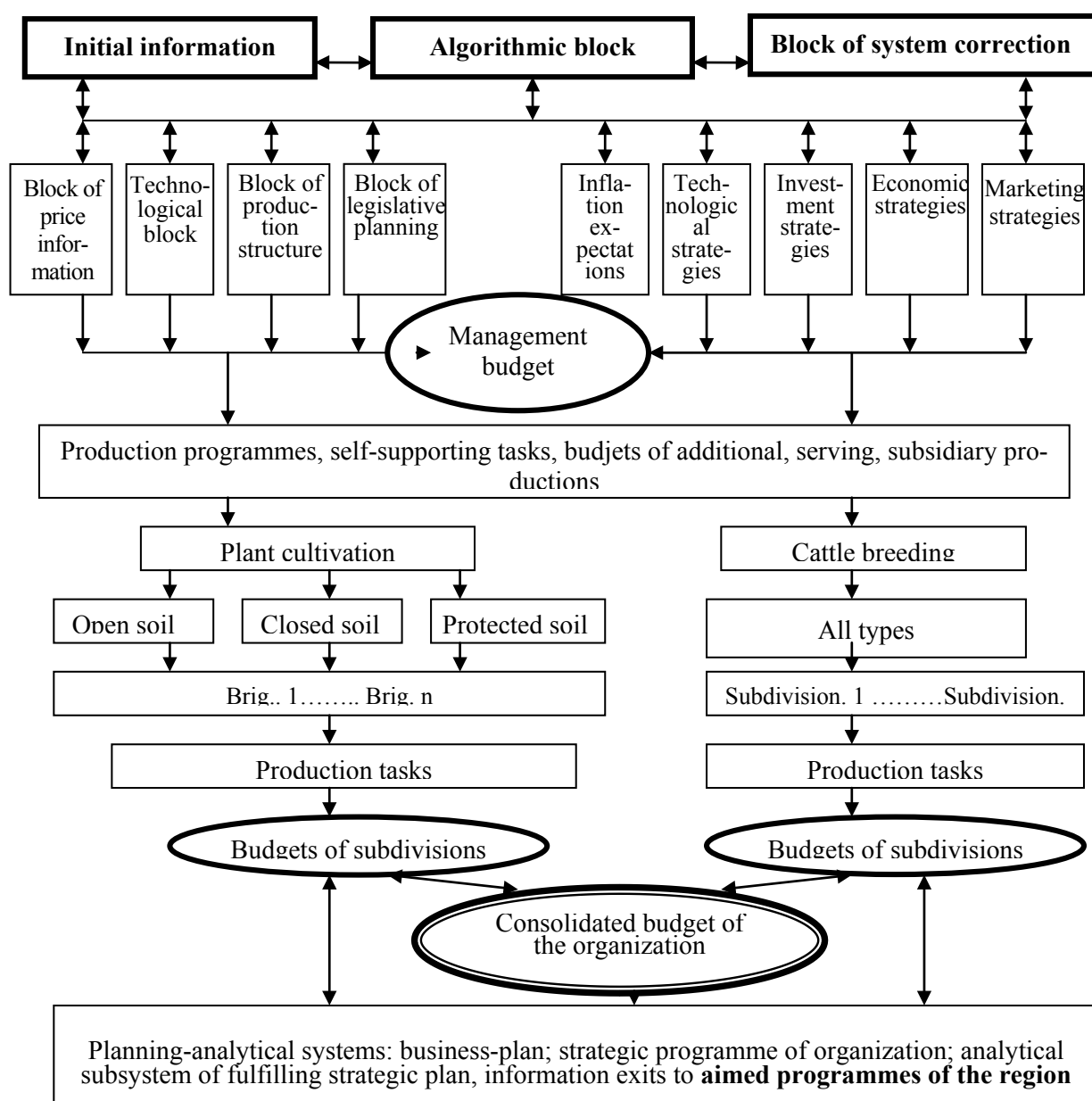
While orienting towards economic subjects there are two possible variants: all the organizations in the region will be introduced as real units of planning (it is possible on condition of having unified information system on the region), or, otherwise all the subjects will introduce aggregated systems of agrarian formation types with the general-regional total indexes of their production-resource potentials [4, p.10].

The connection of strategic programmes with the programme-aimed complex is introduced on Drawing 7.

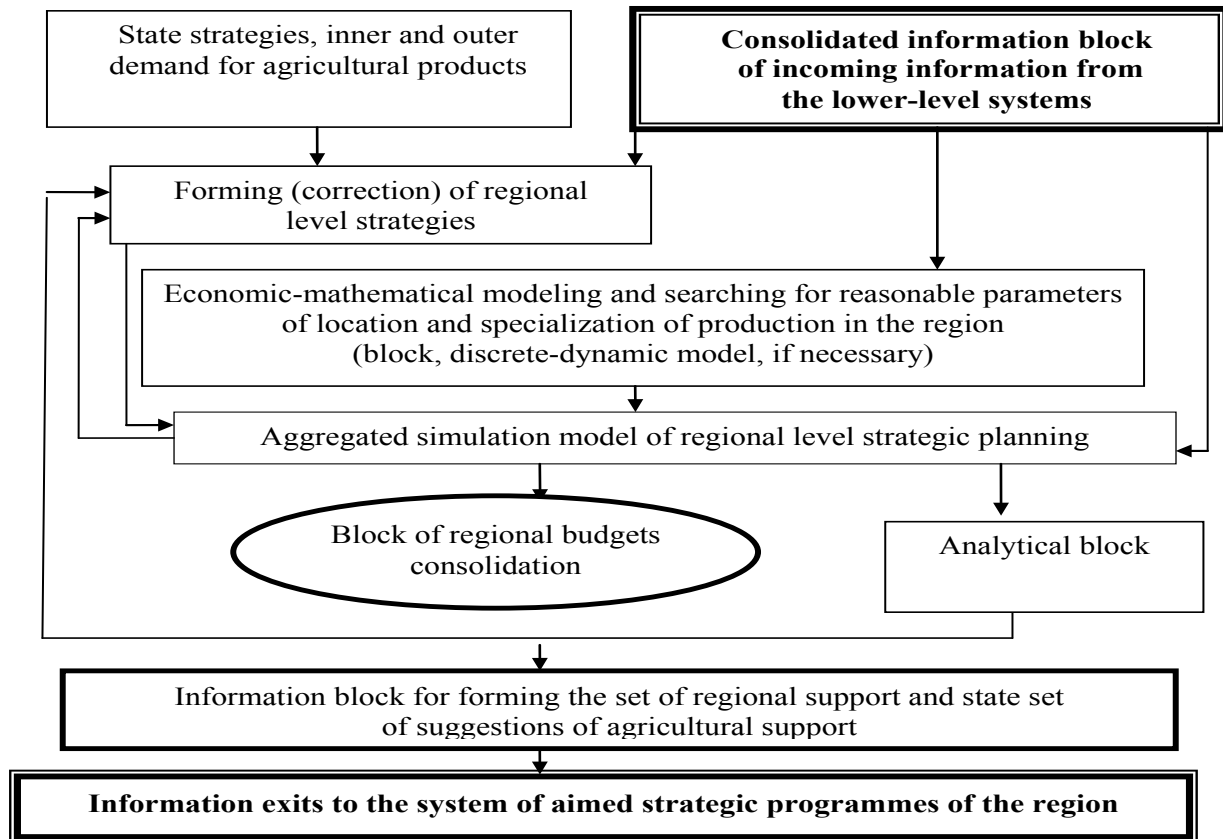
In terms of the given scheme it becomes possible to organize interregional aimed programmes, due

to which one can raise the efficiency of using economic agrarian potential of the merging regions.

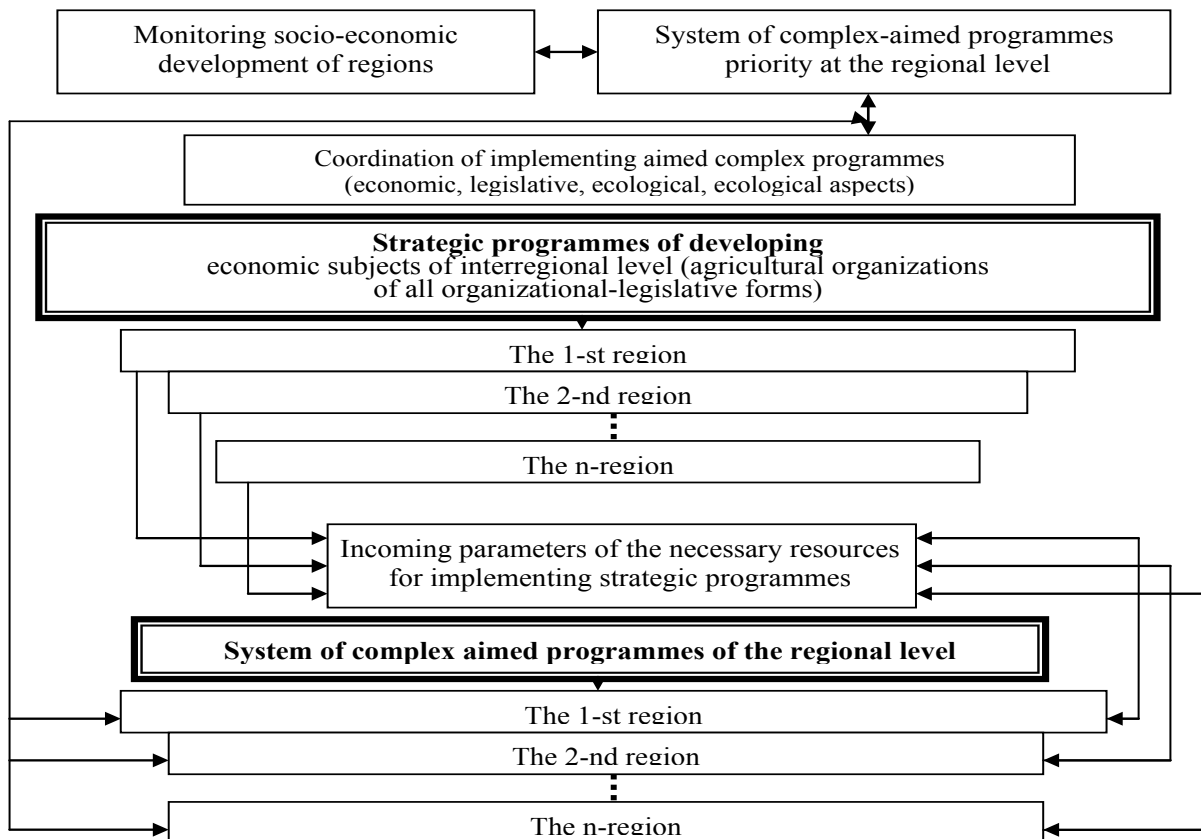
Thus, in the basis of the new, scientific-grounded methodology of forming programme-aimed management of regional AIC, two main components should be present: system algorithm of programme-aimed management (Drawing 7) and organization-functional scheme of programme-aimed management and organization-functional scheme of programme-aimed management of region's AIC [5, p.72]. The aim of their creation – forming unified information policy, coordination of innovative, technological, staff, juridical-legislative and external economic agrarian policy; organization of consulting activity in AIC. The centre of strategic planning should form



Drawing 5. Enlarged block-scheme of balance economic simulation model of strategic planning agricultural production on the level of agricultural organization

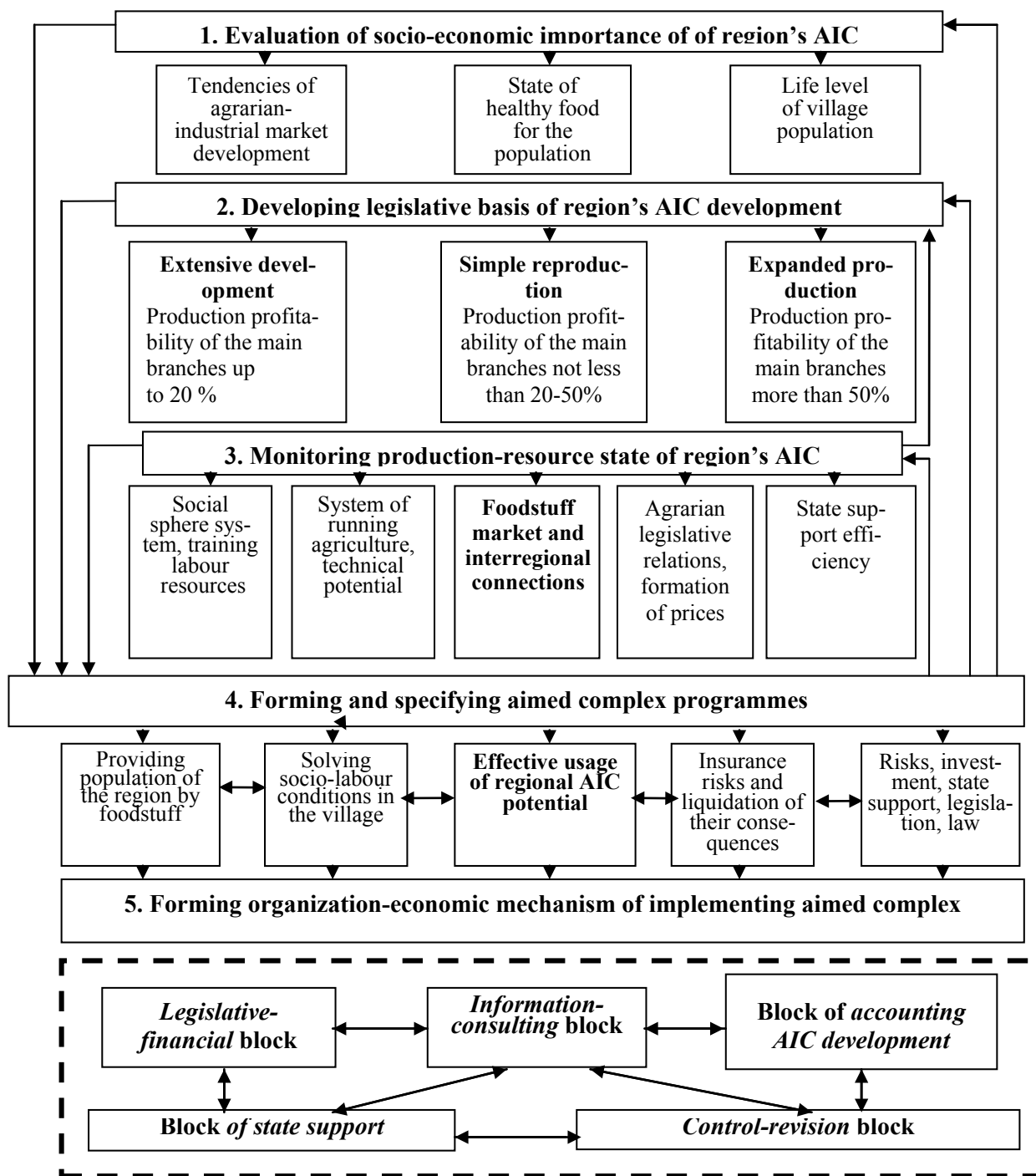


Drawing 6. Scheme of forming strategic plan of agriculture development on the regional level



Drawing 7. Scheme of strategy planning connection with the system of pro-programme-aimed managing agrarian-industrial complex of the region





Drawing 8. Algorithm of programme-aimed management of region's AIC

information-analytical systems, close in their content and form to already widely used practice of business-planning and strategic planning in the agrarian formations of Zhytomyr region.

The analysis of complex and regional programmes indicates the fact that not all developers of these important strategic documents follow the concept of effective developing agrarian-industrial complex on the innovation basis. Not all the programmes were elaborated taking into account bioclimatic potential, resource and technical abilities, staff provision of AIC. In the majority of programmes the mechanism

of programme document implementation was developed to a very poorly. Many programmes, implemented within Zhytomyr region, back up regional centre programmes, they lack regional aspect, local secular traditions and rural national colouring are not taken into account. The revealed drawbacks may be removed due to upper suggested mechanisms and instruments.

Conclusions. The basis of the new methodology of programme-aimed managing agrarian-industrial complex should be composed by methods of complex system-information analysis of monitoring research of all interrelated

subsystems of multifunctional, multi-branch, occurring at different times, multi-aimed system of AIC management. Methodology of PAMAIC of the contemporary level should be based on algorithmically commensurable, compatible calculating complexes and introduce multi-criteria, multi-variant probability system which allow finding economically reasonable solutions while changes of environment behavior and changes in possibilities of using production-resource potential of the region .

Methodology of PAMAIC should be grounded on motivation principles of agrarian production development and, in its turn, regenerate them for raising efficiency of implementing aimed programmes.

Strategic planning of all the variety of region's economic subjects forms should be algorithmically interrelated with the process of forming aimed programmes and compose the united mechanism. In terms of specific conditions of agrarian production, determining probability character of efficiency of using production-resource potential, instable competitiveness of agrarian branches at the interregional and interstate levels, strategic planning and programme-aimed management should be directed at each other and find the

reasonable variant of coordination. It will approach strategic programmes of economic subjects of all the levels to their objective implementation level, and the aimed AIC management will raise them on the more efficient level.

#### REFERENCES:

1. P. Belenskiy. Theoretic-methodological Grounds of Regional Economics Development of Ukraine/ P. Belenskiy, O. Drugov // *Regional Economics* . – 2006. – №4 (42). – p. 7-17/
2. S.V. Kuzmenko. The Role of Programme-aimed Management while Solving Regional Problems of Ukraine's Economy Agrarian Sector/ S.V. Kuzmenko// [electronic resource]. – Access mode: [http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-rozvytku-ekonomiky-regionu/2010\\_6\\_2/40.pdf](http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-rozvytku-ekonomiky-regionu/2010_6_2/40.pdf)
3. I.M. Kuksa, M.A. Rudenko. Approaches and Tasks of Developing Strategy of Innovation Development Support at Enterprises of AIC/ I.M. Kuksa, M.A. Rudenko// *Businessinform*. – 2013. – №10. – p. 203-206. – Access mode: [www.business-inform.net](http://www.business-inform.net)
4. V.L. Makarov. Review of Mathematical Economics Models with Innovations // V.L. Makarov// *Economics and Mathematical Methods*. – 2009. – V. 45, №1. – P. 3-14.
5. Toh M. (1998). The RAS approach in updating input-output matrices: an instrumental variable interpretation and analysis of structural change, *Economic Systems Research*, 10, p. 63-78.

УДК 338.23

**Хаустова В.Є.***кандидат економічних наук, доцент,  
старший науковий співробітник**Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України***Олійник А.Д.***науковий співробітник**Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку  
Національної академії наук України*

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ**

### **INDUSTRY RESTRUCTURING: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS**

#### **АНОТАЦІЯ**

У статті узагальнено теоретичні та практичні аспекти реструктуризації промисловості. Досліджено основні підходи до проведення реструктуризації в різних країнах світу. Показано «провалля» у розвитку провідних галузей промисловості країни. Запропоновано алгоритм розробки державної програми реструктуризації промисловості.

**Ключові слова:** промисловість, реструктуризація, поняття, завдання, програма, алгоритм.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье обобщены теоретические и практические аспекты реструктуризации промышленности. Исследованы основные подходы к проведению реструктуризации в различных странах мира. Показаны «провалы» в развитии ведущих отраслей промышленности страны. Предложен алгоритм разработки государственной программы реструктуризации промышленности.

**Ключевые слова:** промышленность, реструктуризация, понятие, задача, программа, алгоритм.

#### **ANNOTATION**

This article summarizes the theoretical and practical aspects of industry restructuring. The main approaches to conduct of restructuring in different countries of the world are explored. "Fails" in the development of leading industries in the country have been displayed. An algorithm for designing a State program of industry restructuring has been proposed.

**Keywords:** industry, restructuring, concept, task, program, algorithm.

**Постановка проблеми.** Підвищення ефективності і конкурентоспроможності промисловості України можливе за рахунок її реструктуризації, яка розглядається в сучасних умовах як необхідна умова стійкого і динамічного зростання економіки в цілому.

Багато держав демонструє сьогодні ефективне використання методів і механізмів реструктуризації з метою розвитку своєї промисловості та її «інтернаціоналізації». Прикладом є італійська економічна модель «промислових округів». У створених промислових округах середні й малі фірми групуються навколо великої провідної компанії, яка працює у напрямі формування замовлень і забезпечує вихід продукції на зовнішні ринки.

Південна Корея й Туреччина зробили ставку на створення організованих промислових зон,

орієнтованих на об'єднання малих підприємств у потужні промислові комплекси (без обмеження юридичної й економічної самостійності малих підприємств). У Фінляндії й Канаді ставка також робиться на ефективну взаємодію великого, середнього й малого бізнесу. В Індії активно йде процес залучення у промисловість іноземних ТНК. Там створені своєрідні «центри тяжіння» для національних підприємств малого бізнесу, які працюють із ТНК за субпідрядною системою. Одночасно як захист від поглинання ТНК ринків збуту було використано міжрегіональне кооперування малого бізнесу [1; 2]. Розглянуті приклади свідчать про те, що різні країни світу уміло використовували плюси проведення кардинальної реструктуризації промисловості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Термін «реструктуризація» вперше застосували європейські економістами, розуміючи його як системну трансформацію. В економічній літературі чітке загальне визначення цього поняття відсутнє. Реструктуризація найчастіше розглядається на рівні локальних процесів – реструктуризації підприємства. Більшість дослідників пов'язує реструктуризацію з рішенням проблеми існування неефективних підприємств, які для виживання в умовах ринку мають бути перетворені в сучасні ефективні. Наприклад, у роботі [3] реструктуризація розглядається як процес зміни системи управління, активів і бізнесу в цілому на певному підприємстві. У роботі [4] реструктуризація трактується як процес впровадження структурних змін, спрямованих на зростання ефективності виробництва, підвищення конкурентоспроможності підприємства і продукції, що випускається, а також на поліпшення інвестиційної привабливості. Реструктуризація промислових підприємств розуміється також як процес, спрямований на створення умов для ефективного використання ресурсів підприємства з метою підвищення фінансової стійкості та зростання конкурентоспроможності [5].

Таблиця 1

## Законодавча база України щодо промислової політики

Назва Концепції	Мета Концепції
Концепція державної промислової політики України [10]	Призупинення спаду виробництва, забезпечення модернізації, структурної перебудови і сталого розвитку промисловості в умовах переходу до ринку як основи економічної незалежності держави, зростання добробуту народу та інтеграції країни у систему світових господарських зв'язків
Концепція державної промислової політики [11]	Створення сучасного інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу, який відповідає аналогічним утворенням у розвинених країнах світу

У роботі [6] поняття «реструктуризація» подано як реформування об'єкта будь-якого рівня економіки (світової або національної економіки, окремих секторів, підприємств), яка зачіпає стійкі зв'язки об'єкта і змінює його основні параметри, що, на нашу думку, є найбільш правильним. У роботі [7] також зазначено, що реструктуризація – поняття багатогранне. Воно складається з багатьох складових частин, які, доповнюючи одна одну, забезпечують стійке економічне зростання і підвищення добробуту населення країни в умовах глобалізації.

Виходячи з того, що поняття «структура» означає сукупність стійких зв'язків, які забезпечують її цілісність, стійке збереження основних властивостей при зміні внутрішніх і зовнішніх умов господарювання, автор роботи [8] правильно зауважує, що не можна вважати змістом реструктуризації зміни в окремих підрозділах та сферах функціональної діяльності підприємства.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У науковій економічній літературі небагато робіт, у яких представлені механізм та правила здійснення реструктуризації промисловості на макrorівні, сутність цього процесу, а також роль інституційної політики в проведенні реструктуризації.

**Постановка завдання.** Метою статті є узагальнення теоретичних і практичних аспектів реструктуризації промисловості на макrorівні, висвітлення наявних проблем та обґрунтування алгоритму розробки програми реструктуризації промисловості.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи проблему взаємозв'язку структурних змін в економіці з реструктуризацією промисловості, необхідно зауважити, що відповідно до інституціонально-еволюційної теорії економіці властиві два рівні динаміки: рівень організаційних структур, а також їхніх взаємин, і рівень інституційних норм і правил. У праці [9, с. 43] зазначено, що еволюційні процеси структурних та інституціональних змін взаємозалежні. Зокрема, структурні зміни в економіці вимагають створення нових інституціональних механізмів, які, у свою чергу, сприяють подальшому вдосконаленню структури економіки.

З огляду на це ми пропонуємо розуміти реструктуризацію як цілеспрямоване, планомірне й комплексне перетворення галузевої,

регіональної та інституціональної структури з метою переходу до етапу зростаючого розвитку економіки країни.

Автор роботи [7] наголошує, що об'єктом реструктуризації може бути тільки закінчена цілісність – глобальна (мегареструктуризація), національна (макрореструктуризація), мезоекономіка та її первинні суб'єкти (мікрореструктуризація). До поняття «мегареструктуризація» можна зарахувати, наприклад, програму організації регулювання світової фінансової системи.

Прикладом об'єкта реструктуризації національного рівня (макрореструктуризація) можна вважати затверджені в Україні у 1996 та 2003 рр. Концепції державної промислової політики (табл. 1).

Перша Концепція державної промислової політики України (далі – Концепція-1996), була розроблена з урахуванням реального стану промисловості країни у 1994-1995 рр. і тенденцій, що виникли в результаті реформування відносин власності та структурної перебудови галузей промисловості.

У Концепції-1996 йшлося про необхідність призупинення спаду виробництва, забезпечення структурної перебудови і модернізації промисловості. Крім того, в ній була поставлена мета інтеграції України у систему світових господарських зв'язків.

Концепція-1996 повинна була стати основою для всіх інших програм органів державної виконавчої влади в напрямках реформування і розвитку промислового комплексу, фундаментальних і прикладних досліджень у сфері промислового виробництва і водночас – стратегічним орієнтиром діяльності уряду в гарантуванні економічної та військової безпеки країни, зростанні соціального і культурного рівня життя народу. Уряд країни брав на себе відповідальність за підтримку промислового комплексу, за поліпшення інвестиційного клімату з метою розвитку високих і ресурсозберігаючих технологій та виробництва конкурентоспроможних промислових товарів.

Розв'язання проблем розвитку промисловості України шляхом її реструктуризації передбачалося здійснити до 2020 р. Проблем і негативних тенденцій у 1994-1995 рр. було багато. Наприклад, не відбулась переорієнтація підприємств ВПК на випуск товарів широкого вжитку, незважаючи на те, що виробництво військової



техніки скоротилось у 1992-1996 рр. більше ніж на 90%. Дуже різко зменшилось фінансування НДДКР у промисловості. У 1994 р. воно становило 17% від обсягів 1990 р., а фінансування фундаментальної і прикладної науки не перевищувало 0,4% ВВП країни. Знижувалась інтелектуальний потенціал країни. Тривав спад інвестиційної активності. Протягом 1991-1993 рр. обсяг капітальних інвестицій зменшився більше ніж на 47% [12]. У промисловості відбувалась некерована конверсія, яка призвела до зменшення високотехнологічних виробництв.

Стратегічні напрями промислової політики в Концепції-1996, які рівноцінні поняттю «реструктуризація», були визначені такі (рис. 1).



Рис. 1. Стратегічні напрями промислової політики в Концепції-1996

Структурну перебудову промислового комплексу країни у 1996 р. передбачалось здійснювати шляхом збільшення частки виробництва із завершеним технологічним циклом і створення відповідного інвестиційного потенціалу з використанням заощаджень населення, спеціальних бюджетних та позабюджетних інвестиційних та інноваційних фондів, ресурсів пенсійних, страхових, профспілкових та інших фондів тощо.

Конверсію і диверсифікацію оборонної промисловості передбачалось реалізувати відповідно до умов структурної перебудови і загального реформування економіки. Обвальна некерована конверсія без обґрунтованої системи пріоритетів і механізмів її реалізації поставила ОПК України на межу руйнування вже у 90-і рр. Стратегічним напрямом було визначено формування на базі підприємств ВПК життєздатних конкурентоспроможних цивільних або змішаних військово-цивільних структур, які пристосовані до ринку, а також створення замкнених циклів виробництва продукції спеціального призначення.

Удосконалення структури науково-технічного потенціалу країни передбачалось здійснювати шляхом створення національних наукових центрів на базі науково-дослідних інститутів, які ведуть фундаментальні дослідження, створення головних галузевих науково-техно-

логічних центрів, розвитку «заводської» або «фірмової» науки, а також збільшення частки фінансування науки у ВВП з 0,7% у 1996 р. до 1,7%. Створення виробничо-технологічних комплексів розглядалось як механізм поєднання на міжгалузевому рівні виробничих можливостей і науково-технічного потенціалу підприємств різної спеціалізації, підпорядкування сфери власності для виготовлення кінцевої продукції.

У Концепції-1996 з'явилося поняття «сфера критичних технологій». До сфери критичних технологій було зараховане розв'язання проблем, які пов'язані із забезпеченням добробуту та здоров'я населення, енергозабезпеченням і енергозбереженням, достатнім рівнем обороноздатності. На сьогодні у «сфері критичних технологій» одні провалля й жодних позитивних результатів.

Наступну Концепцію державної промислової політики було схвалено Указом Президента України від 12.02.2003 р. (далі – Концепція-2003). Метою державної промислової політики було визначено створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу, який відповідав би аналогічним утворенням у розвинених державах світу.

В Концепції-2003 на відміну від Концепції-1996 були визначені стратегії розвитку різних галузей промисловості країни (рис. 2).

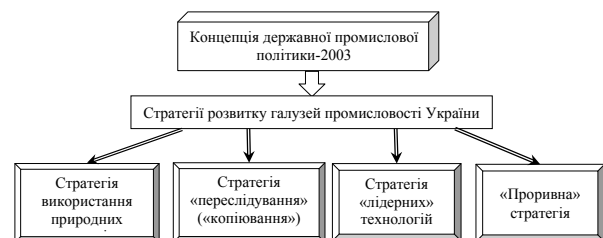


Рис. 2. Стратегії розвитку галузей промисловості в Концепції-2003

Стратегія використання природних ресурсів була визначена для вугільної, металургійної, гірничорудної промисловості та промисловості будматеріалів.

Стратегія «переслідування» («копіювання») мала застосовуватись у виробництві побутової техніки, двигуно- та автомобілебудуванні, хімічній промисловості тощо. Її сутність полягає в освоєнні випуску конкурентоспроможної продукції, яку вже виробляли у розвинених країнах світу.

Сутність стратегії «лідерних» технологій полягала у використанні власних науково-технічних досягнень для створення нових видів продукції і технологій з метою виходу на нові ринки. Таку стратегію в Концепції-2003 передбачалось застосувати в оборонній, аерокосмічній, суднобудівній та хімічній промисловостях, важкому та енергетичному машинобудуванні,

індустрії інформаційних технологій та інших наукоємних виробництвах.

Сутність «проривної» стратегії полягала у створенні принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне-два покоління. Виходячи з того, що ця стратегія має селективний характер, її реалізація передбачалась у науково-технічних установах та на підприємствах, на яких активно займаються інноваційною діяльністю.

Загальним для кожної з цих стратегій було визначено досягнення нового технологічного рівня у провідних галузях промисловості, а основними напрямками здійснення визначено наступні (рис. 3).



Рис. 3. Основні напрями здійснення промислової політики в Концепції-2003

Реформування системи управління промисловістю передбачалось здійснювати в напрямі розмежування повноважень серед органів виконавчої влади з формування та реалізації державної промислової політики.

Здійснення структурної політики в напрямі подолання диспропорцій у промисловому виробництві з метою налагодження випуску промислової продукції, яка відповідає потребам ринку, а також освоєння виробництва продукції, яка гарантує економічну безпеку держави (матеріалів з високими властивостями, техніки для АПК, зв'язку, продукції галузей суднобудування, авіабудування тощо). Передбачалось перепрофілювання підприємств, що виробляють неперспективні види продукції, а також переоснащення підприємств для виробництва імпортозамінної продукції, скорочення енергоємних, екологічно небезпечних виробництв тощо.

Мета інституційної політики – створення сприятливих умов для економічного розвитку суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності. В цьому напрямі передбачалась приватизація великих підприємств та підприємств-монополістів за індивідуальними планами шляхом продажу контрольних пакетів акцій промисловим інвесторам. Кошти, отримані від приватизації державного майна, передбачалось залучити на модернізацію тих підприємств, які мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави. Сьогодні ми

бачимо, що бажане не стало дійсністю: модернізація стратегічно важливих підприємств не відбулась, нових матеріалів з високими властивостями не з'явилося, найновіших технологій в промисловості країни – мало.

Реалізація ефективної науково-технічної та інноваційної політики передбачалась в Концепції-2003 шляхом всебічної підтримки науково-дослідних, дослідно-технологічних та дослідно-конструкторських, а також венчурних, впроваджувальних та інших інноваційних організацій; удосконалення правової бази та посилення стимулів розвитку мережі технологічних інкубаторів, технопарків, технополісів та інших ефективних форм поєднання наукової діяльності з промисловим виробництвом і капіталом тощо. Всього цього так і не було здійснено в необхідних масштабах.

З погляду сьогодення над цим основним напрямом державної промислової політики необхідно працювати не одне десятиліття. З кожним роком на науку виділяється все менше коштів. Мережа технологічних інкубаторів, технопарків та технополісів в країні не створюється. Наука рухається в бік занепаду.

Покращення політики у сфері інвестицій, а саме правових та організаційних умов діяльності інвесторів; активізація механізмів концесії, лізингу; використання потенціалу інститутів спільного інвестування (інвестиційних, пенсійних, страхових фондів) потребує кращого.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що основні завдання і пріоритети, які були визначені в Концепції-1996 та в Концепції-2003, пов'язувались з розробкою нових матеріалів і технологій їх обробки; розробкою біотехнологій; розвитком фізики низьких температур; розробкою космічних технологій, нових джерел енергії тощо. Відповідно до цих завдань, були визначені пріоритетні галузі: ракетно-космічна, літакобудування, суднобудування, мікроелектроніки, приладобудування, легкої і харчової промисловості та ін.

Завдання такого напрямку були визначені і в Концепції-2003 р. Пріоритети – мікроелектронна, авіакосмічна та автомобілебудівна галузі, легка і харчова промисловість та ін.

На початок 2015 р. «на плаву» тримається лише харчова промисловість країни. Щодо авіабудування, то з погляду сьогодення Україна не тільки не розвинула, а скоріше втратила як виробництво, так і репутацію національного авіабудування. У складному становищі знаходиться суднобудівна, мікроелектронна, автомобільна та інші галузі промисловості країни.

Для того щоб кваліфіковано підготувати й провести реструктуризацію вітчизняної промисловості, підвищити конкурентоспроможність промислових підприємств і зайняти в внутрішньому й зовнішньому ринках міцні позиції в довгостроковому плані, необхідно врахувати загальноосвітні тенденції зі створення нового соціально-економічного простору, а потім дета-



Рис. 4. Етапи розробки програми реструктуризації промисловості

лізувати й доповнити механізм перебудови промисловості з урахуванням стану тих ключових факторів, які характерні для вітчизняної економіки. Тому, крім глобальних загальносвітових тенденцій зміни зовнішнього середовища, необхідно проаналізувати особливості розвитку конкурентних відносин і форм реструктуриза-

ції в Україні з врахуванням наявних сьогодні макро- і мікроекономічних факторів національної економіки.

Аналіз правової літератури з питань вітчизняних реструктуризаційних перетворень дозволяє констатувати, що до 1990-х рр. така політика практично була відсутня, якщо не вважати



Рис. 5. Основні завдання реструктуризації промисловості

спроб перетворень у вугільній галузі. Тільки в останні кілька років були прийняті державні цільові програми реструктуризації ракетно-космічної та авіаційної промисловостей, суднобудування й деяких інших, але практично здійснені вони не були [13].

Успішне проведення реструктуризації промисловості передбачає як необхідну умову розробку програми реструктуризації й організаційно-економічного механізму її здійснення. У процесі розробки таких програм необхідно рішення багатьох завдань, головні з яких показано на рисунку 4.

Прийняття нової Концепції і Програми реструктуризації промисловості повинне ґрунтуватись на методологічній базі, адаптованій до сучасних складних умов української економіки. Мова йде про методи фінансового, кадрового, виробничого, інвестиційного менеджменту, логістики, контролінгу й маркетингу.

Програма повинна бути орієнтована на можливість реалізації конкретних процедур реструктуризації без затримок, обмежень, додаткових погоджень, інакше її значимість і результативність будуть нульові. У ході всього процесу реструктуризації промисловості необхідно забезпечувати наявність зворотного зв'язку «етап – реалізація – контроль».

При розробці й реалізації програми реструктуризації промисловості України не можна забувати, що зараз вона матиме свою специфіку, яка буде пов'язана з певною ізоляцією від ринку країн СНД.

Слід враховувати, що реструктуризація промисловості в сучасних умовах відбуватиметься на тлі криміналізації економіки, зокрема кредитно-фінансової сфери. Причому найбільше криміналізуються ті галузі, на які доцільно

робити ставку для виведення економіки України з кризи. Крім того, завдання реструктуризації промисловості, традиційні для західної економіки: подолання кризового стану компанії й забезпечення довгострокового стратегічного розвитку – в умовах української економіки доповнюються необхідністю забезпечення жорсткого енергозбереження й одночасно підвищення ефективності виробництва.

Складності розв'язання цих проблем вимагають, щоб у процесі реструктуризації промисловості більше, ніж раніше, були задіяні органи управління державного й регіонального рівнів, а також суб'єкти господарювання, наука. Основні завдання реструктуризації, які повинні відповідати як інтересам промислового регіону, так і держави в цілому, представлено на рисунку 5.

Виходячи з того, що реструктуризація промислового комплексу країни торкнеться соціально-економічного стану багатьох міст та селищ промислових регіонів, необхідно забезпечити соціальний захист працівників, які звільнятимуться.

**Висновки.** Аналіз поглядів науковців на сутність процесу реструктуризації показав, що здебільшого вони базуються на сучасних теоріях управління підприємством, а процес реструктуризації на макрорівні майже не вивчається.

Реструктуризація промисловості в Україні фактично відбулась тільки на рівні приватизації та розукрупнення підприємств. На відміну від європейських країн, де реструктуризація вважається можливістю збереження галузі або підприємств та зміцнення їх позицій, в Україні реструктуризація відбувається тільки в умовах кризи (країни, галузі, підприємства).

Виходячи з того, що реструктуризація промислового комплексу країни торкнеться соціально-економічного стану міст та селищ регіонів країни, необхідно розробити державну програму соціального захисту працівників, які звільнятимуться з підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цветков В.А. Финансово-промышленные группы в современном мире / В.А. Цветков // Промышленная политика в РФ. – 2002. – № 6. – С. 36-37.
2. Широкова Г.В. Управление изменениями в российских компаниях / Г.В. Широкова. – М. : Высшая школа менеджмента. – 2009. – 480 с.
3. Алёткин П.А. Организация учета и контроля за расходами на реструктуризацию бизнеса / П.А. Алёткин // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Реструктуризация промышленных предприятий». – Казань : Изд-во КГФЭИ, 2005. – 225 с.
4. Ханифатуллина Л.А. Механизм реструктуризации промышленных предприятий Татарстана / Л.А. Ханифатуллина // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции «Реструктуризация промышленных предприятий». – Казань : Изд-во КГФЭИ, 2005. – 225 с.
5. Ордин В.Н. Формирование стратегии реструктуризации крупного бюджетообразующего предприятия (на материа-



- лах АОЗТ «Тирекс») : автореф. дисс. ... кандидата экон. наук / В.Н. Ордин. – Казань, 2003. – 25 с.
6. Акчурина И.Р. Реструктуризация теплоэнергетических компаний (на материалах предприятий муниципальной теплоэнергетики г. Волгограда) : автореф. дисс. ... кандидата экон. наук / И.Р. Акчурина. – Казань, 2005. – 24 с.
7. Бекетова О.Н. О реструктуризации российской промышленности / О.Н. Бекетова [Электронный ресурс] // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. – 2011. – № 1. – Режим доступа : <http://uecs.menip.ru>.
8. Чернякова И.А. Особенности реструктуризации российских предприятий / И.А. Чернякова // Аваль. – 2004. – № 3. – С. 115-116.
9. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н. Нестеренко. – М. : УРСС, 2002. – 410 с.
10. Про Концепцію державної промислової політики України : постанова Кабінету Міністрів України від 29.02.1996 р. № 272 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/272-96-p>.
11. Про Концепцію державної промислової політики : Указ Президента України від 12.02.2003 р. № 102/2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/102/2003>.
12. Статистичний щорічник України / за ред. О.Г. Осауленка. – К. : Українська енциклопедія, 1999. – 624 с.
13. Законодавство України [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.

УДК 339.138

**Хамініч С.Ю.**  
*доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

**Хижняк Ю.Е.**  
*здобувач  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

## КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МІСТА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ПРОСТІР

### COMPETITIVENESS OF CITY IN TERMS OF INTEGRATION IN GLOBALIZATION SPACE

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено загальні зміни світових тенденцій щодо підвищення конкурентоспроможності країн в умовах глобалізації, наслідком яких стала неминуча конкуренція малих та великих міст на світовому ринку товарів і послуг, незалежно від їхнього економічного потенціалу. Розглянуто елементи комплексу маркетингу міст, спрямовані на виявлення або створення конкурентних переваг, позитивного іміджу та стратегії управління, покращення репутації, збільшення притоку туристів та інвестицій, підвищення привабливості країни, міста.

**Ключові слова:** маркетинг міст, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, глобалізація, брендинг, імідж.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы общие изменения мировых тенденций по повышению конкурентоспособности стран в условиях глобализации, следствием которых стала неизбежная конкуренция малых и больших городов на мировом рынке товаров и услуг, независимо от их экономической потенциала. Рассмотрены элементы комплекса маркетинга мест, направленные на выявление или создание конкурентных преимуществ, положительного имиджа и стратегии управления, улучшение репутации, увеличение притока туристов и инвестиций, повышение привлекательности страны, города.

**Ключевые слова:** маркетинг мест, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, глобализация, брендинг, имидж.

#### ANNOTATION

The article researches general changes of global trends according to the improvement of countries' competitiveness in the context of globalization, which has become an inevitable consequence of the competition of towns and cities in the world goods and services market, regardless of their economic potential. It examines the elements of the area marketing complex, aimed at identification or creation of competitive advantage, a positive image and management strategies to improve reputation, the number of tourists and investment, enhancing the attractiveness of a country or town.

**Keywords:** area marketing, competitiveness, competitive advantage, globalization, branding, image.

**Постановка проблеми.** Незважаючи на сучасні тенденції, залишаються країни, які не замислюються над необхідністю застосовування маркетингу міст як можливості підвищення своїх конкурентних переваг на світовому рівні.

Найчастіше рішення щодо маркетингової стратегії країни визначаються на інтуїтивному рівні держави, які підсвідомо обирає шлях розвитку, не застосовуючи інструменти маркетингу. На жаль, уряд не вважає за потрібне

створювати унікальний та тематичний імідж містам, через що вони у майбутньому можуть зіткнутися з проблемою втрати привабливості як потенційного населення, так і туристів або інвесторів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Особливості застосування маркетингу міст досліджували здебільшого іноземні вчені. Вагомий внесок у розвиток цієї наукової проблематики зробили С. Анхольт, Ф. Котлер, И. Рейн, К. Асплунд, С. Райнисто, Д. Хайдер, К. Дінні, Ж. Торрес, Д.В. Візгалов.

Невирішені частини досліджуваної проблеми. Проблемною ситуацією сучасності є незацікавленість країн у використанні маркетингу міст. Країни зазнають дедалі більшого ризику через швидкі зміни світового економічного, політичного і технологічного середовища. Низький рівень зацікавленості країн у змінах призводить до втрат потенційних ресурсів, адже сучасне суспільство звикло вважати, що єдиною константою є зміни, а не стабільність.

**Метою статті** є виявлення переваг використання маркетингу міст як основного стратегічного інструмента, який впливає на сучасну конкурентоспроможність країн під впливом глобалізації. Визначити важливість створення індивідуального тематичного іміджу країни та її міст.

**Виклад основного матеріалу.** Внаслідок глобалізації перед країнами постала проблема утримання своєї конкурентоспроможності на світовому ринку товарів та послуг. Як відомо, конкуренція існує на глобальному рівні – між країнами, на регіональному – між регіонами та локальному – між містами, щоб створити більше можливостей для розвитку, країни повинні вміти залучати інвесторів, підприємства, нових мешканців і туристів [1, с. 15]. У зв'язку з цим з'явився новий напрям в маркетингу, який отримав назву «маркетинг міст».

«Маркетинг міст» відносно новий напрям, який виник у 2005 р. і містить у собі поняття національного брендингу, регіонального і міського маркетингу. Це масштабне завдання, яке

передбачає стратегічне просування країни, регіону, міста з метою їх розвитку і збільшення показників конкурентоспроможності, а також залучення інвестицій та державних фінансів.

Важливою особливістю маркетингу місць є створення бренду, позитивного іміджу за рахунок нових визначних пам'яток, будівель, споруд, тематичних закладів, покращення інфраструктури та обізнаності суспільства.

Найчастіше маркетинг місць ототожнюють з поняттям міжнародного туризму, але не зовсім правильно, адже існують різні види маркетингу місць:

- міський маркетинг;
- маркетинг зон господарської діяльності;
- маркетинг місць відпочинку;
- маркетинг житла;
- маркетинг інвестицій у земельну власність.

Розглянемо кожен з них більш детально, щоб зрозуміти їх відмінність.

Міський маркетинг є одним з найбільших важливих і стратегічних кроків, яких вживає місто для покращення своєї конкурентоспроможності не тільки в туристичному, а й в економічному напрямку. Це засіб міста показати світові свої найсильніші сторони в освіті, дослідженнях, економіці і, звичайно, туризмі [2].

Маркетинг зон господарської забудови охоплює господарське освоєння, продаж або здачу в оренду ділянок або майна. Сюди належать заводи, магазини, контори, склади і т.п. Великі забудовники досліджують потреби фірм у земельних ділянках і пропонують комплексні рішення проблем нерухомості, пов'язані зі створенням промислових зон, торгових центрів, нових адміністративних будівель. Наприклад, опинившись у скрутному становищі, міста, такі як Нью-Йорк, Детройт і Атланта, створили спеціальні робочі групи із завданням підняти імідж свого міста і залучити до нього нових підприємців. Країни, такі як Ірландія, Греція і Туреччина, зайняті маркетингом своїх територій як сприятливих місць для капіталовкладень у господарську діяльність [3, с. 254].

Маркетинг житла передбачає забудову, активну пропозицію на продаж або в найм помешкань на одну сім'ю, квартир та інших житлових одиниць. Подібна діяльність традиційно проводиться за допомогою оголошень, реклами та агентів з торгівлі нерухомістю. Торгівля кооперативними квартирами і комплексна забудова цілих селищ викликали появу низки прогресивних прийомів маркетингу. Великі будівельні фірми досліджують потреби в житлі і створюють оселі в розрахунку на цінові та інші переваги конкретних сегментів ринку. Деякі багатоповерхові житлові будинки зводять спеціально з орієнтацією на споживача з високим рівнем доходу, інші ж – у розрахунку на людей з доходом нижчим за середній або ж пенсіонерів. В обох випадках будинки володіють особливостями, символами і службами, які відповідають специфіці своїх мешканців. Деякі селища комп-

лексної забудови створюються спеціально для конкретних цільових ринків [3, с. 257].

Маркетинг інвестицій у земельну власність охоплює облаштування і продаж земельних ділянок як об'єктів вкладення капіталу. Він відіграв помітну роль в освоєнні значної частини Флориди і територій Далекого Заходу. Агенти з продажу земельних ресурсів розробляють складні маркетингові програми, щоб зацікавити можливих вкладників капіталу в пропонованих ділянках. Подібні програми охоплюють рекламу в засобах масової інформації, пропаганду, пряму поштову рекламу, візити комівояжерів, проведення зустрічей з безкоштовними обідами і навіть організацію безкоштовних польотів для огляду пропонованих ділянок [3, с. 260].

Маркетинг місць відпочинку має на меті залучення відпочивальників і туристів на курорти, в конкретні міста, країни. Подібною діяльністю займаються бюро подорожей, авіакомпанії, автомотоклуби, нафтові компанії, готелі, мотелі і державні установи. Сьогодні пропагандою своїх туристських визначних пам'яток займається практично кожна країна. Отож, для залучення великої кількості туристів у місті Майамі-Біч дозволено азартні ігри. Однак трапляються міста, в яких масове перебування туристів приносить більше шкоди і збитків, ніж доходів і в таких випадках доводиться проводити демаркетинг. Наприклад, в Палм-Біч, Флорида, щоб знизити рівень туристів, дозволяють приходити в запустілі пляжі, а влада штату Орегон посилено поширює інформацію про погану погоду на його території [3, с. 263].

Виходячи з цього, можна помітити, що маркетинг місць не обмежується поняттям міжнародного туризму, але, в свою чергу, є невід'ємною його частиною.

За даними Всесвітньої ради з туризму та подорожей, туристична галузь дає десяту частину світового ВВП, в ній зайнятий кожен дванадцятий працюючий землянин [4]. Для України міжнародний, зокрема в'їзний, туризм має всі шанси стати потужною індустрією, джерелом значних і стабільних надходжень до бюджету, інструментом розвитку суміжних галузей і багатьох регіонів, створення додаткових робочих місць, а також підвищення іміджу країни. Наприклад, для Іспанії, Туреччини, Таїланду та багатьох інших країн саме туризм став локомотивом економічного процвітання.

Маркетинг місць одночасно спрямований на покращення економічної та соціальної ситуації в країні за допомогою розвитку туризму, збільшення в'їзної міграції та залучення інвестицій. Метою маркетингу місць є залучення інвесторів у регіон, область або місто, залучення туристів і фахівців, згадка про регіон в ЗМІ, розробка нових ринків збуту для ключових продуктів регіону, розробка привабливого іміджу регіону, спрямованого на ключові аудиторії [5].

Значною популярністю разом з національним брендингом набирає міський маркетинг. Він охоплює широкий комплекс управлінських і публічних заходів, в яких у кожній категорії місцевого співтовариства своя роль. Розвиток міст як продукту з великим попитом призводить до конкуренції між ними за інвестиції та державне фінансування. Це часто відображається у спробах міст залучити міжнародні спортивні заходи, наприклад, Євро-2012, Євробаскет-2015 або ж Євробачення.

Конкуренція між містами не ведеться на рівні пропаганди разової поїздки окремого туриста, а знаходиться на рівні фундаментального сприйняття людською свідомістю образів, пов'язаних в його пам'яті з тим чи іншим місцем, містом, країною [6, с. 137].

Для вдалої реалізації стратегій створення образу міста необхідні тривалі і скоординовані дії як бізнесу, влади, так і всіх його мешканців. З погляду маркетингу всі міста повинні мати власні стратегії, оскільки кожне з них відрізняється від іншого, має свою культурну спадщину, рівень розвитку бізнесу та ін.

Існує багато факторів привабливості країни, міста, з яких виділяють природні і штучні чинники. До перших належать такі: історія (замки, музеї, статуї, відомі події і люди), спорт (гірські лижі, гольф, риболовля, місцеві команди), природа (ліси, водоспади, оздоровлення), хобі (квіти, музика, народні ремесла, театри), їжа і напої (вино, пиво, кава, шоколад, місцева кухня, місцеві товари), до других тематичні парки (дитячі, історичні, народної архітектури та побуту, технічні) та фестивалі (музичні, народних ремесел, пива, риболовлі, сміху, театральні, вина, історичні та історично-військові, снігу, на честь відомого земляка, літературного чи легендарного персонажа, феєрверків і т.д.) [4].

Важливою умовою є те, що кожне місто повинне мати власну унікальну пропозицію, тобто має зосередитися на своїх найсильніших сторонах, які можуть зробити місто максимально конкурентоспроможним. Проблема полягає в тому, що багато країн, регіонів та містечок займаються маркетингом місць, роблячи це на інтуїтивному рівні – не усвідомлено.

Однак, не володіючи інструментами системного маркетингу, процес завоювання інвесторів, і в цілому грошей, на вирішення інших проблем робиться дуже хаотично, а тому часто не викликає позитивного ефекту. Часом маркетингові дії є лише способом вирішення поточних проблем і спрямовані на короткостроковий результат.

Яскравим прикладом міського маркетингу є американські і європейські міста, які вже мають відповідний досвід у його застосуванні. Європа сьогодні переживає бум тематичних міст: театральних, гірськолижних, торгових, книжкових, ботанічних, винних, сирних, кавових, музичних. Подібний маркетинговий хід

позитивно позначається на туристичному бізнесі та іміджі. Але варто зауважити, що багато сучасних тематичних міст до цього не мали такої цінності, як раніше, основним чином ці міста були раніше промисловими і під час глобалізації втратили свої продуктивні функції.

Останнім часом маркетингові зусилля західних поселень реалізуються у вигляді проектів з чіткими, суто економічними розрахунками. Приклад, що став хрестоматійним – малі селища на березі шотландського озера Лох-Несс. Їх маркетингова стратегія була простою до геніальності: кілька вдалих фото з «Нессі» і правильний вибір медіаканалів для їх поширення. Зараз, коли основна робота вже позаду і поселення на берегах цього вічно холодного і непривабливого озера посідають найперші місця із бюджетної забезпеченості в Шотландії, залишається тільки раз на кілька років ненав'язливо нагадувати про «лохнеське чудовисько», щоб у місцевої економіки не було ніяких проблем [7].

Що стосується України, то найвідвідуванішими містами є: Київ, Львів, Харків, Одеса, а також Західна Україна та Крим як курортно-оздоровчі. Проблема України полягає в тому, що багато європейців погано уявляють собі, де вона знаходиться, плутають її з іншими державами [8]. Очевидно, що потенціал країни не використовується повністю, адже існує безліч визначних пам'яток, заповідних зон та інших красивих місць, вартих уваги як місцевих жителів, так і туристів. Одним з таких є місто Вилкове (Одеська область) – місце злиття вод Дунаю і Чорного моря, перлина придунайського низов'я, «Українська Венеція», розташована прямо біля моря на кордоні з Румунією. Особливість міста є те, що його стара частина розташована на воді. Замість вулиць – канали, по яких перемищуються, в основному, на своєрідних українських «гондолах» і моторних човнах. Сильними і перспективними для можливого розвитку сторонами цього міста є наявність унікальної заповідної зони, рибалка, виготовлення старовітньої вина [4].

Тож якщо поліпшити його інфраструктуру, налагодити транспортну систему, привернути увагу ЗМІ, створити тематичний імідж, наприклад, винного романтичного міста на воді, місто підвищить свою конкурентоспроможність, збільшить кількість туристів, покращить економічні показники, а відтік населення з причини безробіття значно скоротиться.

Одним з таких тематичних міст з багатою історією і безліччю легенд є Львів. Саме він став першим українським містом, яке приєднався до Міжнародної асоціації «European Cities Marketing» [9]. Зауважимо, що завдяки своїй своєрідності та унікальності він притягує безліч туристів з різних куточків світу. Львів позиціонує себе як європейське місто, де змішалися епохи, культури, мови, звичаї багатьох народів. Завдяки цьому місцеві жителі називають його староавстрійським містом, схожим на Відень, а



деякі порівнюють його з Прагою. Подібні асоціації викликані затишною гостинністю Львова, його культурними пам'ятками, архітектурою і великою кількістю кавових і шоколадних тематичних закладів.

Отже, Львів стали вважати кавово-шоколадним містом, часом пивним. Надалі розвитку тематичного туристичного міста допоміг холдинг емоцій «!Фест», створивши мережу креативних ресторанів і проектів з оригінальною концепцією. Кожна з них супроводжується особливою легендою заснованої як на реальних подіях, так і на кумедній вигадці. До числа концептуальних ресторанів належать такі: ресторація-музей «Гасова лампа», «Дім легенд», «Криївка», фестиваль-ресторація «Лівий берег», перша міська пекарня сірників та штруделів «Львівські плячки», «Львівська копальня кави», «Львівська майстерня шоколаду», «Мазох-safe», «Найдорожча ресторація Галичини», галицька жидівська кнайпа «Під Золотою Розою», «Перша львівська грільова ресторація м'яса та справедливості». Оригінальна історія та стиль приваблюють туристів, дають можливість поринути в казку і викликають бажання повернутися знову і знов.

Отже, Львів вміло використовує маркетинг місць, залучаючи до себе нових інвесторів, робочу силу, а також значний потік туристів не лише українських, а й закордонних, використовуючи свої основні переваги. Можна сказати, що головним змістом і продуктом міста, цікавим зовнішньому світу, є духовна та інтелектуальна атмосфера, яка підтримується в ньому зусиллями мешканців. Замислюючись про просування міста на світовому ринку, зокрема туристичному, країна стає до глобальної конкурентної боротьби.

**Висновки.** Залучення іноземних громадян відбувається не тільки за умови туризму, а так само за рахунок організацій виставок міжнародного масштабу, спортивних і культурних заходів, відкриття тематичних місць, проведення широкомасштабних інформаційних кампаній в тих країнах, з яких найчастіше прибувають відвідувачі.

Дуже важливо дотримуватися сучасних тенденцій, які характеризуються швидкими темпами розвитку, глобалізацією та високими вимогами громадськості. Для того щоб залишатися конкурентоспроможною, країна повинна створити собі позитивний імідж, задіявши свої сильні сторони, застосовуючи спеціальні механізми позиціонування держави на міжнародній арені.

Для підвищення конкурентоспроможності країни, регіону або міста передусім необхідно

почати з розробки іміджу: вибрати слоган, створити візуальну асоціацію, приміром Біг-Бен (Англія), провести ряд подій, які посприяють пізнаваності місця. Так само варто приділити увагу сегментуванню та виявленню цільової аудиторії, позиціонуванню факторів привабливості, створення стимулів для туристів і систем послуг.

Важливою частиною маркетингу місць є правильна PR-компанія, стимулювання готелів, ресторанів, кафе, транспортних служб, створення сайту, що дозволяє в режимі он-лайн дізнатися про різні визначні пам'ятки країни, а також дає можливість відвідати віртуальну екскурсію. Бажаючи дізнатися про Україну, будь-який іноземець насамперед включає комп'ютер і починає пошуки у всесвітній павутині. У цьому відношенні сайт є свого роду провідником і гідом, оскільки містить інформацію про життя країни, офіційну статистику, програму найближчих культурних заходів. Так само необхідно створити інформаційне забезпечення туристів: вуличні таблички, інформаційні кіоски.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг місць: залучення інвестицій, підприємств, жителів і туристів до міст, комуни, регіони і країни Європи / Ф. Котлер, К. Асплунд, І. Рейн, Д. Хайдер. – Спб. : Стокгольмська школа економіки в Санкт-Петербурзі, 2005. – 376 с.
2. Міський маркетинг – єдиний продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://advit.su/marketing/29-gorodskoymarketing-edinyy-produkt.html>. – 28.12.2012.
3. Котлер Ф. Основи маркетингу. Короткий курс. / Ф. Котлер ; пер. з англ. – М. : ТОВ «І.Д. Вільямс », 2011. – 496 с.
4. Жданова Т. Маркетинг міст [Електронний ресурс] / Т. Жданова. – Режим доступу : <http://wikicitynomica.org/teoriya/marketing-gorodov.html>. – 26.10.2010.
5. Ігнасіо де Делас. Правильний маркетинг підвищує конкурентоспроможність міста [Електронний ресурс] / Ігнасіо де Делас. – Режим доступу : <http://www.atorus.ru/news/press-centre/new/23792.html>. – 23.09.2013.
6. Інноваційний поступ України в економічному просторі : моногр. / за заг. наук. ред. д.е.н., проф. С.Ю. Хамініч. – Д. : Вид-во Маковецький Ю.В., 2011. – 356 с.
7. Візгалов Д. Маркетинг місць [Електронний ресурс] / Д. Візгалов. – Режим доступу : <http://www.urban-club.ru/?p=155>.
8. Асплунд К. Прапорці на карті. Вісім питань про просування міст на глобальній арені [Електронний ресурс] / К. Асплунд. – Режим доступу : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1336346-flazhki-na-karte>.
9. Українське місто взяли в European Cities Marketing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gooddays.ru/post/3885>.

УДК 339.564

**Ховрак І.В.**  
*кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів і кредиту  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

**Безпарточна В.І.**  
*студентка  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

**Похила М.О.**  
*студентка  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського*

## ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

### ASSESSMENT OF UKRAINIAN EXPORT POTENTIAL IN MODERN INTEGRATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність та сучасний стан експортного потенціалу України з урахуванням економіко-політичної кризи 2013-2014 рр. Систематизовано підходи щодо визначення «експортного потенціалу». Запропоновано концептуальну схему формування експортного потенціалу в умовах інтеграційних процесів. Визначено перспективи розвитку експортного потенціалу країни.

**Ключові слова:** експортний потенціал, конкурентоспроможність, інтеграція, світове господарство, зовнішньоекономічна діяльність, відкритість економіки.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследовано сущность и современное состояние экспортного потенциала Украины с учетом экономико-политического кризиса 2013-2014 гг. Систематизированы подходы к определению «экспортного потенциала». Предложена концептуальная схема формирования экспортного потенциала в условиях интеграционных процессов. Определены перспективы развития экспортного потенциала страны.

**Ключевые слова:** экспортный потенциал, конкурентоспособность, интеграция, мировое хозяйство, внешнеэкономическая деятельность, открытость экономики.

#### ANNOTATION

In the article, the essence and current state of Ukraine's export potential was investigated considering the economic and political crisis of 2013-2014 years. The authors systematized approaches to the definition of «export potential». The conceptual scheme of forming of export potential in terms of integration processes was proposed. Prospects for development of export potential were identified.

**Keywords:** export potential, competitiveness, world economy, foreign economic activity, openness of the economy.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність національної економіки на світовому ринку та ефективність реалізації інтеграційних стратегій передбачає наявність експортного потенціалу, здатного забезпечити фінансово-економічний, соціальний розвиток та економічну безпеку країни. Також вважається, що відсутність системного регулювання експортних операцій послаблює результативність функцій держави та призводить до кризових явищ в фінансній та монетарній сферах

[1, с. 9]. Тому в сучасних умовах для вирішення проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності формування експортного потенціалу України, необхідна підвищена увага до зовнішньоекономічної стратегії країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам розвитку експортного потенціалу промислових підприємств, регіонів та країни присвячено багато наукових праць дослідників. Особливу увагу приділено формуванню сутності поняття «експортний потенціал». Зокрема, його вивчають як обсяг товарів і послуг, вироблених в економічній та соціальній сферах, а також реалізований на світовому ринку з максимальною користю для країни [2, с. 957]. Також вчені аналізують експортний потенціал як частину економічного потенціалу країни, здатну відтворювати конкурентні переваги на зовнішньому ринку [3, с. 45]. З іншого боку, експортний потенціал - це здатність виробляти конкурентоспроможні товари за умов постійного зростання ефективності використання природних ресурсів та розвитку науково-технічного потенціалу [4, с. 166]. В цілому доведено, що інтенсивний розвиток зовнішньоекономічних зв'язків зумовлює необхідність дослідження експортного потенціалу як регіону [5, с. 69-77], так і підприємств [6, с. 103].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На думку експертів, Україна потребує сталого зростання національної економіки та підвищення добробуту населення, проте варто зважати на проблеми інтеграційного характеру [7]. Тому, не зважаючи на велику кількість наукових праць з питань формування та посилення експортного потенціалу України, окремі питання потребують посиленої уваги в умовах сучасних інтеграційних процесів.

**Постановка завдання.** Метою статті є розкриття сутності та аналіз сучасного стану ек-

портного потенціалу України, а також визначення основних факторів впливу в умовах інтеграційних процесів.

**Виклад основного матеріалу.** Економічний розвиток країни значно залежить від експортного потенціалу, який є одним з основних джерел надходження валюти, підвищення економічного добробуту, поліпшення рівня життя населення тощо. Зважаючи на підписання Україною в 2014 р. політичної та економічної частин асоціації з Європейським Союзом, недооцінка впливу сучасних інтеграційних процесів та глобальних тенденцій може перетворити країну на аутсайдера у світогосподарському просторі.

Аналіз наукових джерел свідчить про неоднозначність у визначенні поняття «експортний потенціал» вітчизняними вченими. Найчастіше його розглядають з позицій ресурсного, результативного, системного, ринкового, цільового, функціонального та адаптаційного підходів (рис. 1). В цілому експортний потенціал країни тісно пов'язаний з її конкурентними перевагами на міжнародному ринку та залежить від

географічного розташування країни; економічних, природно-кліматичних, соціокультурних, інфраструктурних, наукових, інноваційних, трудових, технологічних, інвестиційних та історичних умов діяльності економічних суб'єктів; правового, політичного та економічного середовища ведення міжнародного бізнесу [8, с. 211]. Всі фактори впливу, проілюстровані концептуальною схемою формування експортного потенціалу в умовах інтеграційних процесів (рис. 2), варто аналізувати на чотирьох рівнях: мікро-, мезо-, макро- та мегарівні.

Оскільки ефективність формування експорту визначає конкурентоспроможність національної економіки на міжнародній арені, необхідно окремо виділити такі обмежувальні фактори:

- низький рівень інноваційної активності (у світовому рейтингу за глобальним індексом інновацій у 2014 р. Україна поступилася не тільки розвиненим країнам, але й багатьом країнам, що розвиваються, посівши 63 місце із 143 [14]);

- високий рівень тіньової економіки (42% від ВВП) [15];



Рис. 1. Характеристика підходів щодо визначення «експортного потенціалу»

Джерело: складено авторами на основі джерел [8, с. 207-210; 9, с. 292-295; 10, с. 282]

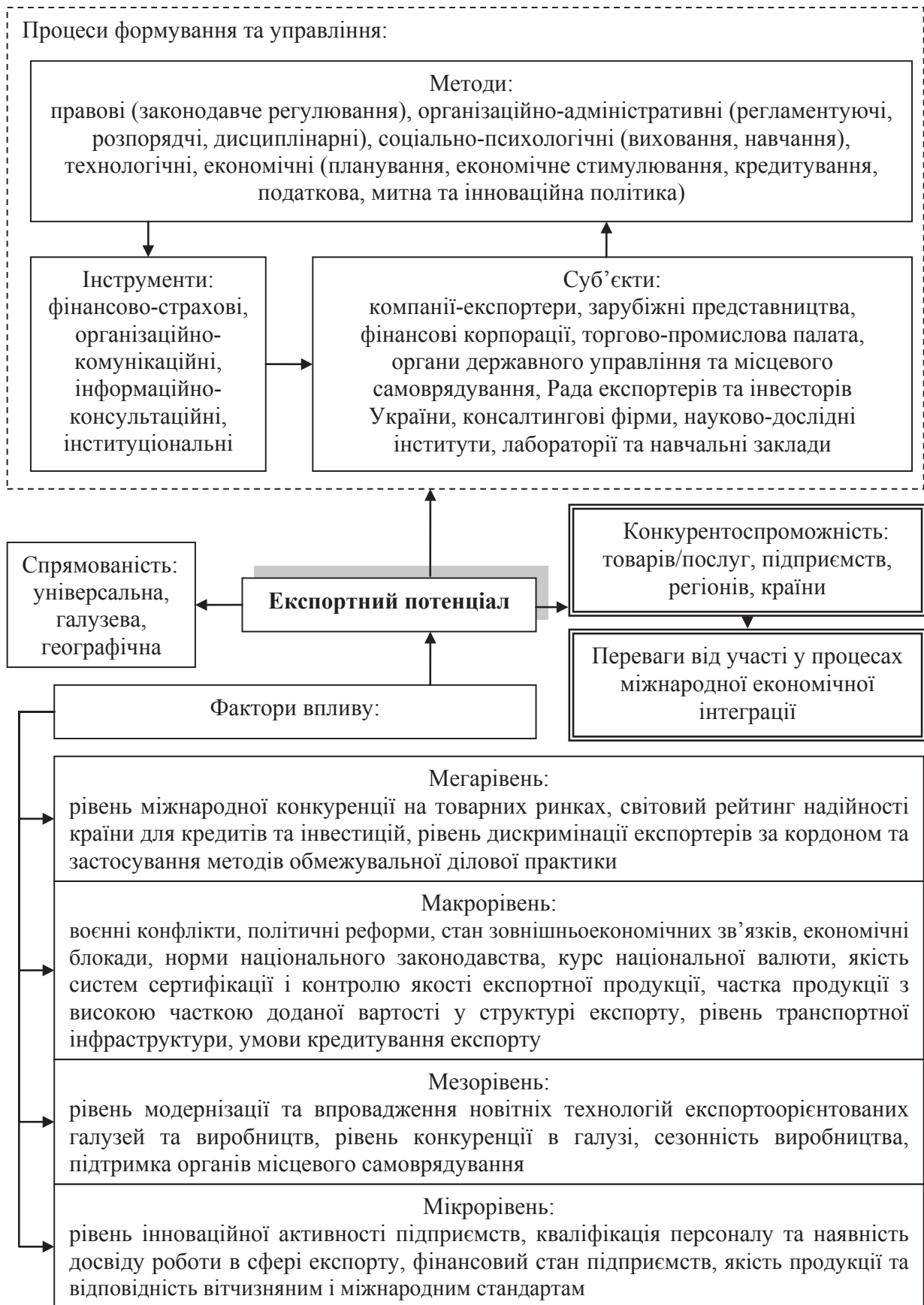


Рис. 2. Концептуальна схема формування експортного потенціалу в умовах інтеграційних процесів

Джерело: складено авторами на основі джерел [11, с. 8; 12, с. 25; 13]



Таблиця 1

## Динаміка обсягів зовнішньої торгівлі товарами України

Роки	Експорт		Імпорт		Сальдо
	млн дол. США	у % до попереднього року	млн дол. США	у % до попереднього року	млн дол. США
2005	34 286,8	105,0	36 141,1	124,6	-1 854,3
2006	38 367,7	112,1	45 034,5	124,6	-6 666,8
2007	49 248,1	128,4	60 669,9	134,7	-11 421,8
2008	66 967,3	135,8	85 535,3	141,1	-18 568,0
2009	39 695,7	59,3	45 433,1	53,1	-5 737,4
2010	51 430,5	129,6	60 739,91	133,7	-9 309,4
2011	68 394,2	133,0	82 608,2	136,0	-14 214,0
2012	68 809,8	100,6	84 658,1	102,5	-15 848,3
2013	63 312,0	92,0	76 964,0	90,9	-13 652,0
2014	53 901,7	86,5	54 428,7	71,8	-527,0
I квартал 2015 р.	9 423,6	67,1	9 039,8	63,5	383,8

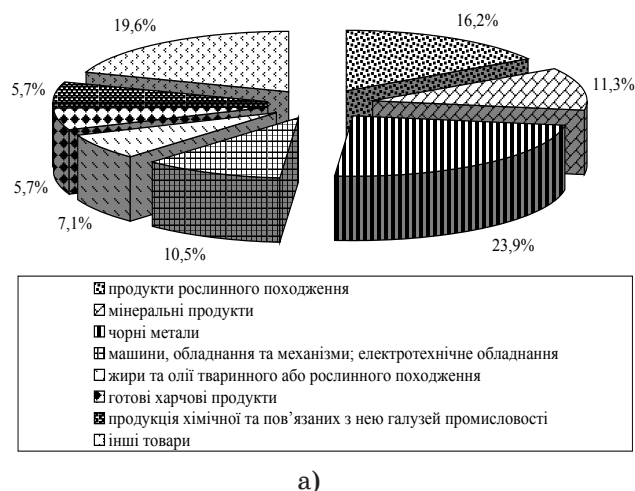
Джерело: складено авторами на основі [17]

– незадовільні значення рейтингу корупційності: у 2014 р. Україна посіла 142 місце серед 175 країн [16].

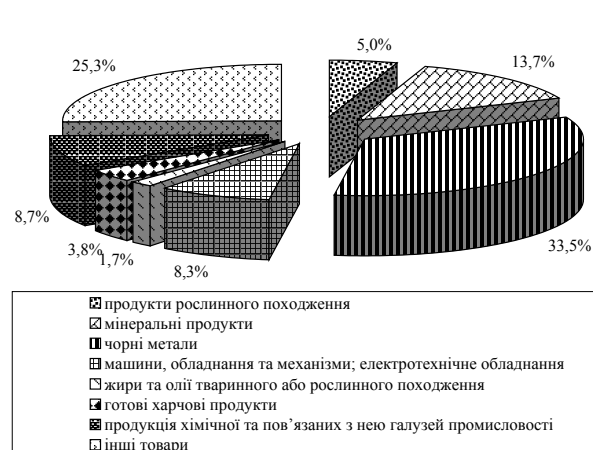
Економіка країни за останнє десятиріччя характеризується відкритістю для співробітництва з закордонними партнерами. Проте, не зважаючи на високий експортний потенціал, Україна не може використовувати його достатньо ефективно в сучасних умовах політичної, системної та структурної кризи. Зменшення вартісних обсягів вітчизняного експорту свідчить про кризу експортоорієнтованого виробництва. При цьому у структурі експорту України експорт товарів займає понад 80%, а частка експорту

порту послуг відповідно становить близько 20% [17]. З огляду на це аналіз товарного експорту, його обсягу, динаміки та структури є важливим і набуває вагомого значення у контексті посилення євроінтеграційних процесів (табл. 1). З даних таблиці простежуються постійні коливання темпів росту обсягів експортно-імпорتنних операцій, а також від'ємне сальдо.

Здебільшого сировинна спрямованість вітчизняного експорту та окремих галузей матеріального виробництва продовжує віддаляти Україну від широкомасштабної модернізації техніко-технологічної бази промислового виробництва (рис. 3).



а)



б)

Рис. 3. Товарна структура експорту товарів, %: а) за 2005 р.; б) за 2014 р.

Джерело: складено авторами на основі [17]

Тому основними сучасними проблемами формування українського експорту, на думку науковців, є [18]:

– сировинний характер вітчизняного експорту;

– несистематичність політики структурних змін в матеріальній та техніко-технологічній базі національної економіки;

– неідеальні правові основи створення та реалізації державної фінансових інструментів підтримки експорту;

– недостатній рівень впровадження новітніх технологій;

– поширення практики вжиття обмежувальних та протекціоністських заходів з боку окремих країн та провідних транснаціональних корпорацій;

Таблиця 2  
Динаміка фінансування науки  
в Україні 2005-2013 рр., % від ВВП

Роки	Всього	Бюджетні кошти	Позабюджетні
2005	1,17	0,39	0,78
2006	0,96	0,38	0,58
2007	0,86	0,4	0,46
2008	0,84	0,41	0,43
2009	0,85	0,37	0,48
2010	0,82	0,34	0,48
2011	0,73	0,29	0,44
2012	0,75	0,33	0,42
2013	0,77	0,33	0,44

Джерело: складено авторами на основі [17]

Таблиця 3  
Витрати на науку в деяких країнах світу  
в 2012 р., % від ВВП

Країна	Всього	зокрема бюджетні
Ізраїль	4,25	3,05
Фінляндія	3,84	2,55
Японія	3,33	2,3
США	2,79	1,9
Німеччина	2,78	1,95
Франція	2,21	1,33
Англія	1,82	1,24
Китай	1,43	1,1
Італія	1,27	0,74
Росія	1,24	0,37
Україна	0,75	0,33

Джерело: складено авторами на основі джерел [17]

- наявність диспропорцій у двосторонній торгівлі з основними партнерами;
- високі ризики фінансових втрат при проведенні експортних операцій;
- відсутність дієвих механізмів кредитування експорту;
- широке використання офшорних компаній та ухилення від податків.

Аналізуючи перераховані проблеми, можна дійти висновку, що на сучасному етапі формування експортного потенціалу країни значна увага має приділятися освоєнню та підготовці випуску нових видів товарів, розробці та впровадженню інновацій, нових технологій на підприємствах, оскільки розвиток науково-технічної діяльності є передумовою успішного функціонування та покращення стану експорту. Проте інноваційна активність України вирізняється нестабільними показниками. Зауважимо, що якщо за даними 2012-2013 рр. Україна піднялась в рейтингу на 9 позицій, то за даними 2013-2014 рр. – втратила 11 позицій й посіла 84 місце, хоча при цьому не втратила перспектив для подальшого розвитку інноваційного потенціалу країни [19].

Однією з основних причин низької інноваційної активності є недостатні обсяги фінансування, передусім науки. Тому в таблиці 2 відображено динаміку фінансування науки в

Україні. Про проблеми з фінансовою підтримкою досліджень в Україні яскраво свідчить також порівняльний аналіз з відповідними видатками інших країн світу (табл. 3).

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, інтеграція України в глобальну торговельну систему має проводитись на основі вираженої зовнішньоекономічної політики з врахуванням всієї системи факторів впливу. Лише за таких умов доступ на світовий ринок стимулюватиме економічне зростання, сприятиме підвищенню рівня життя населення, розширить ринки збуту та дозволить отримати довіру провідних країн та міжнародних організацій. В цілому аналіз структури експорту України у 2005–2014 рр. свідчить про входження вітчизняної економіки у світову за сировинним і низькотехнологічним сценаріями. Наразі для промислових підприємств характерна предметна спеціалізація з наявністю жорстких технологічних ліній. Відповідно, науково-технічний потенціал використовується неефективно та не дозволяє формувати для країни додаткові конкурентні переваги.

Тому для країни необхідні економічні реформи, які дозволять трансформувати соціально-економічні відносини та прискорити запровадження високоефективної моделі розвитку для зміцнення економічного потенціалу країни, забезпечення стабільного й прискореного економічного зростання, формування інноваційної та конкурентоспроможної національної економіки. Також для посилення експортного потенціалу України необхідно зосередити ресурси на виробництві конкурентоспроможної технологічної продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевчук О.М. Аналіз зовнішньоторговельної діяльності України в сучасних умовах / О.М. Шевчук, Л.Й. Созанський, Н.Б. Татарин // Наукові записки Національного університету «Острозька академія»: зб. наук. праць. Серія «Економіка». – Острог: Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Вип. 27. – С. 8–13.
2. Розміщення продуктивних сил: регіональна економіка / за ред. С.І. Дорогунцова. – К.: КНЕУ, 2005. – 988 с.
3. Бегма В.М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / В.М. Бегма, Г.І. Мазуров // Проблеми науки. – 2007. – № 7. – С. 45–51.
4. Пирець Н.М. Фактори розвитку експортного потенціалу України / Н.М. Пирець, О.М. Пирець // Проблеми розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій: регіональний аспект. – Донецьк: ДонНУ, 2004. – С. 166–170.
5. Коломієць В.В. Передумови дослідження експортного потенціалу регіону / В.В. Коломієць // Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси: ЧДТУ, 2003. – Вип. 8. – С. 69–77.
6. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В. Селезньова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 45(1018). – С. 102–115.

7. Резнік Н.П. Український вибір – євроінтеграція: економічні вигоди та історичні засади / Н.П. Резнік // Проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 8. – С. 282-301.
8. Радченко Е.Є. Визначення сутності поняття «експортний потенціал країни» / Е.Є. Радченко // Вчені записки Університету «КРОК». – 2013. – Вип. 34. – С. 205-212.
9. Іванієнко К.В. Узагальнення підходів щодо визначення сутності поняття «експортний потенціал» / К.В. Іванієнко // БІЗ-НЕСІНФОРМ. – 2014. – № 5. – С. 291-297.
10. Кобзєва К.В. Експортний потенціал підприємства: сутність і особливості формування / К.В. Кобзєва // Проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 281-285.
11. Чичкало-Кондрацкая И.Б. Анализ моделей управления экспортным потенциалом стран мира / И.Б. Чичкало-Кондрацкая Л.Н. Радченко // Економічний часопис-XXI. – 2013. – № 5-6. – С. 7-10.
12. Клименко С.Є. Теоретичні основи побудови концепції застосування механізмів реалізації експортного потенціалу України на світових ринках / С.Є. Клименко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 3(72). – С. 19-27.
13. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В. Селезньова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 45(1018). – С. 102-115.
14. The Global Innovation Index 2014 – The Human Factor in Innovation. [online] Available at: <<https://www.globalinnovationindex.org>>.
15. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
16. Transparency International Україна [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. - Режим доступу : <http://ti-ukraine.org>.
17. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Тюха І.В. Стан та перспективи розширення закордонних ринків збуту вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / І.В. Тюха // Ефективна економіка : електронне наукове фахове видання. – 2012. – № 9. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
19. The World Economic Forum. [online] Available at: <<http://www.weforum.org>>.

УДК 330.322:631.164.23

**Чорний Р.В.***кандидат економічних наук,  
викладач кафедри аграрного менеджменту і права  
Тернопільського національного економічного університету***ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ТА ШЛЯХИ  
ЙОГО АКТИВІЗАЦІЇ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН****EFFECTIVENESS OF INVESTMENT INTO AGRARIAN  
FORMATIONS AND WAYS OF ITS ACTIVATION IN CONDITIONS  
OF DEVELOPMENT OF MARKET RELATIONS****АНОТАЦІЯ**

Наукова новизна результатів дослідження полягає у розробці теоретико-методичних засад державного регулювання інвестиційної діяльності аграрних формувань, на основі узагальнення зарубіжного досвіду й виявленні національних відмінностей та особливостей, врахування яких дозволить забезпечити суттєве покращення інвестиційної привабливості аграрного сектора економіки.

**Ключові слова:** інвестування, аграрні формування, інвестування в аграрних формуваннях, інвестиції, інвестиційний потенціал, іпотечне кредитування.

**АННОТАЦИЯ**

Научная новизна исследования заключается в разработке теоретико-методических основ государственного регулирования инвестиционной деятельности аграрных формирований, на основе обобщения зарубежного опыта и выявлении национальных различий и особенностей, учет которых позволит обеспечить существенное улучшение инвестиционной привлекательности аграрного сектора экономики.

**Ключевые слова:** инвестирование, аграрные формирования, инвестирования в аграрных формированиях, инвестиции, инвестиционный потенциал, ипотечное кредитование.

**ANNOTATION**

Scientific novelty of the study results is manifested in development of theoretical and methodological principles of state regulation of investment activity of agrarian formations, based on a synthesis of international experience and identification of national differences and peculiarities, whose consideration will allow providing significant improvement of investment attractiveness of the agricultural sector.

**Keywords:** investing, agrarian formation, investing in agricultural formations, investments, investment potential, mortgages.

**Постановка проблеми.** Ринкові трансформації в аграрному секторі України відбувалися на фоні системної кризи в державі. Це обумовило падіння багатьох індикаторів економічного розвитку і продуктивності, руйнування майнових комплексів та економічних зв'язків у галузі. Водночас інституційні зміни, що забезпечили організаційну, майнову та інфраструктурну сторони функціонування агропромислового виробництва, посприяли стабілізації результатів діяльності утворених за цей час аграрних формувань та загострили проблеми їхнього розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Концептуальні основи інвестування в умовах ринку розроблені відомими зарубіжними вченими: П. Друкером, Дж. Кейнсом, М. Кондрацькою, М. Портером, Р. Роджерсом, А. Смітом,

П. Самуельсоном, Й. Шумпетером та низкою інших. Теоретичні й практичні проблеми інвестування в аграрному секторі економіки, його адаптування до умов ринку, узгодження із глобальними процесами досить широко висвітлені у працях багатьох вітчизняних науковців: А. Гайдуцького, О. Гальчинського, О. Гудзь, О. Гудзинського, І. Бланка, М. Дем'яненка, Т. Дудара, М. Кісіля, М. Коденської, М. Корецького, С. Кравченка, О. Крисального, М. Кропивка, П. Лайко, В. Липчука, П. Макаренка, М. Маліка, Г. Мостового, П. Саблука, О. Савченка, О. Олійника, Б. Пасхавера, О. Прокопенка, В. Трегобчука, О. Тивончука, А. Чупіса, В. Юрчишина.

Стаття присвячена дослідженню і розробці теоретичних, методичних та прикладних аспектів інвестування аграрних формувань та їх удосконаленню.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реформування аграрного сектора України спричинило суттєві зміни і трансформації, які проявилися у переформатуванні господарського механізму, обумовили зміну відносин власності, посприяли становленню системи розподілу продукції, заснованої на ринкових засадах. Здійснюючи аграрну реформу в умовах інституційного вакууму, системної економічної кризи і динамічної лібералізації, було знехтувано багатьма економічними принципами та інтересами. В результаті, не зважаючи на окремі позитивні результати, сільськогосподарське виробництво сьогодні перебуває у критичному стані, який характеризується занепадом матеріально-технічної бази агропродовольчого виробництва, зниженням трудового потенціалу, руйнуванням соціальної інфраструктури села.

Інвестиційна діяльність являє собою різнопланове економічне явище, що поширюється на всі сфери людської життєдіяльності. Тому трактування, що характеризують її залежно від предмета дослідження, умов та інших факторів об'єктивного і суб'єктивного характеру, суттєво відрізняються між собою. Варіативність визначень інвестицій ставить перед нами низку проблем, які можуть обмежити можливості дослі-



дження чи посприяти невірному трактуванню його результатів.

Визначення сутності інвестицій в економіці має свою специфіку в різних країнах, що зумовлено рівнем розвитку, соціально-культурними особливостями тощо.

Так, в аграрній сфері на інвестиційну діяльність аграрних формувань впливає низка таких чинників:

1. Природні та біологічні процеси, характерні для аграрного виробництва (вплив погодних умов, природна циклічність і ритм виробництва), які також впливають на економічні та технологічні умови виробництва (низьку оборотність капіталу, тривалий виробничий цикл, високий рівень ризику), а також обумовлюють додатковий ризик, не притаманний іншим видам підприємницької діяльності.

2. Структура галузі, яка визначає кон'юнктуру не лише продовольчого, але й ресурсних ринків, внаслідок чого виникає конкуренція за трудові, матеріальні, інформаційні та інвестиційні ресурси.

3. Соціальні процеси на селі та демографія, зокрема відносини між працівниками та власниками і менеджментом підприємств, залежність припливу трудових ресурсів від умов та якості життя на селі; соціальне середовище сільської місцевості, в межах якого функціонують аграрні формування.

4. Сучасні особливості аграрної економіки України, зокрема особливості формування відносин майнової власності, недостатній рівень наукового забезпечення.

У країнах з розвинутими ринковими відносинами інвестиційний попит і пропозиція збалансовані через механізм ціноутворення на базі зрівноважених цін на інвестиції та інвестиційні товари. Система зрівноважених цін формується

мікроекономічними пропорціями у процесі виробництва та збуту, головною з яких є співвідношення «інвестиції – приріст інвестиційних товарів (капітального майна)». При цьому ринок характеризується випереджаючим розвитком інвестиційної пропозиції та відносно стабільним попитом, які формуються відповідно до номенклатури. Саме тут інвестори шукають недооцінені ринком інструменти, які дають змогу за рахунок їх придбання підвищити через деякий час (а іноді миттєво) вартість капіталу через зростання вартості активів, у які інвестор трансформував свій капітал за допомогою інвестиційного ринку.

Структура інвестиційного ринку є досить складною і зорієнтованою на диференціацію джерел та суб'єктів інвестування. Вона пов'язує між собою інвесторів та споживачів інвестиційних послуг завдяки дії макроекономічних важелів у вигляді споживання та нагромадження (рис. 1).

В основі поданої структури інвестиційного ринку – твердження про інвестиційну сутність споживання (купуючи товари, споживачі інвестують у їх виробництво). Що ж стосується нагромадженого капіталу, то він через систему фінансово-кредитних відносин та інститутів трансформується у кредити, інвестиції, цінні папери тощо. У такій формі він набуває здатності до мультиплікування – примноження своєї вартості. Як можна судити з рисунку, інвестиційний ринок включає в себе ринок інвестиційних товарів, в межах якого відбувається обіг різного роду негрошових цінностей (землі та нерухомості, нематеріальних активів, підрядних робіт та робочої сили), а також ринок фінансових ресурсів, в межах якого відбувається обіг фінансових активів (грошей, кредитних інструментів, та цінних паперів).

Складність інвестиційного ринку обумовлюється його залежністю від дії факторів внутрішнього та зовнішнього характеру, зокрема:

1. Рівня заощаджень у доходах населення. В умовах низьких доходів на душу населення основна їх частина використовується на споживання. Із зростанням доходів збільшується їх частка, що спрямовується на заощадження, які є джерелом інвестиційних ресурсів.

2. Норми дохідності інвестицій. Прибуток є основним мотивом інвестування, тому чим вища норма дохідності очікується, тим більш привабливими будуть вкладення.

3. Темпу інфляції. Чим вищий цей показник, тим більше буде знецінюватися

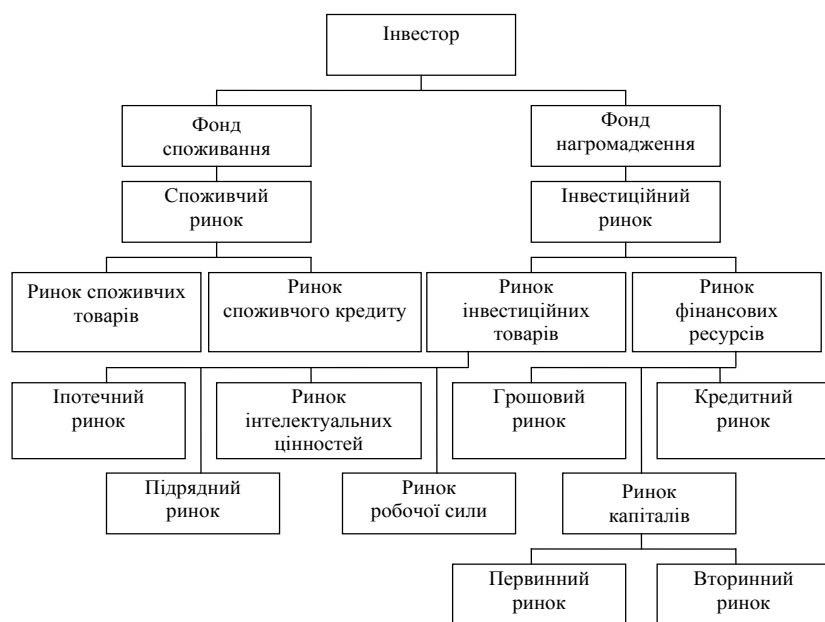


Рис. 1. Структура інвестиційного ринку

Джерело: розроблено на основі [10, с. 23]

майбутній прибуток від інвестицій і, відповідно, буде менше стимулів для нарощування обсягів інвестицій.

4. Ставки банківського процента. Якщо очікувана норма чистого прибутку перевищує ставку банківського процента, то за подібних умов інвестування буде ефективним і навпаки.

5. Податкової політики. При збільшенні рівня податкового тиску зменшується попит на інвестиції [6].

З точки зору сільського господарства, структура інвестиційного ринку є непропорційною. Так, зокрема, інвестування в аграрний сектор через систему споживання є суттєво обмеженим через складну ієрархічність продовольчих ринків, в межах якої значний обсяг фінансових потоків акумулюється різного роду посередниками. Лімітованими є також можливості ринку інвестиційних товарів. Відсутність ринку землі стримує повноцінний розвиток іпотечного кредитування, низький рівень розвитку обслуговуючої кооперації, обмежує інвестиційні можливості підрядного ринку. Проблеми із захистом інтелектуальної власності визначають інвестиційні труднощі на ринку інтелектуальних цінностей. Надлишок робочої сили стримує її використання у якості інвестиційних інструментів. Враховуючи зародковий стан ринку капіталів та нераціональність кредитного ринку в сучасних умовах, основним сегментом інвестиційного ринку України, по суті, є грошовий ринок, який характеризується значними обмеженнями.

Таким чином, зважаючи на сучасний стан аграрних формувань, актуальною для них є проблема активізації інвестиційної діяльності, що, на думку вчених, дозволить покращити стан матеріально-технічного забезпечення, посприє росту виробничого потенціалу і ступеню його використання, дозволить отримати соціальний ефект в сільській місцевості. Сутність інвестицій, їх трактування в науковій літературі та практичний досвід інвестування свідчить про значний потенціал даного фінансового інструменту в процесах інтенсифікації виробництва, підвищення ефективності господарювання, та реалізації соціально-економічних проектів. В ринкових умовах інвестиційний механізм складається із безлічі елементів, пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням інвестиційних ресурсів. Відповідно до цього вдале поєднання форм та джерел залучення інвестицій укупі із їх раціональним вкладенням в умовах дії ринкових механізмів дозволить аграрними формуваннями отримувати бажаний ефект і реалізувати поставлені цілі.

Виходячи із вищевикладеного, у визначенні інвестування аграрних формувань потрібно не лише виразити сутність власне інвестування як економічної категорії, але і відобразити основні пріоритети та особливості розвитку аграрної сфери.

Інвестування більшості аграрних формувань характеризуються нестійким фінансовим

становищем та низькою платоспроможністю, що обумовлює особливості управління інвестиційною діяльністю та гостру необхідність залучення інвестицій з метою фінансового оздоровлення господарств. Процеси інвестиційного забезпечення сільського господарства в умовах становлення ринкової економіки набувають все більшого значення по відношенню до проблеми залучення коштів і формування інституційного підґрунтя для відновлення та примноження виробничого потенціалу аграрного сектора економіки на інноваційній основі. Важливою особливістю інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств, за словами О.В. Сухоруко, є потреба в інвестуванні соціальної сфери та інфраструктури сільського господарства, адже сучасна аграрна економіка є не лише галуззю виробництва, а й способом життя сільського населення [7, с. 11].

Нині саме інституційні проблеми в найбільшій мірі стримують розвиток інвестиційної діяльності через відсутність дієвих механізмів залучення, розподілу та використання капіталів в межах слаборозвиненого інвестиційного ринку.

Однак ринкова економіка передбачає формування ринкових відносин, пов'язаних із купівлею-продажем землі. Разом із тим земельний ринок функціонує як такий в умовах обмеження свободи ринкового обігу землі, про що свідчить досвід країн з розвинутою економікою. У цьому контексті система регулювання земельно-ринку має не менш важливе значення, ніж формування та розвиток ринку землі, оскільки на землю не може бути необмеженої приватної власності та нічим не обмеженого її обігу за розсудом тільки власника [5, с. 44]. При цьому принциповим є той факт, що законодавством визначено, що використання земель сільськогосподарського призначення для несільськогосподарських цілей не допускається. Це означає, що ні власник, ні користувач, ні органи місцевого самоврядування не можуть своїм рішенням вивести землі з сільськогосподарського виробництва.

Ключовим елементом у механізмі іпотечного кредитування держав світу є спеціалізований інститут, найчастіше – спеціалізований іпотечний банк. Вперше на законодавчому рівні в Україні діяльність такого банку була прописана в законопроекті «Про Державний земельний (іпотечний) банк», остання редакція якого була сформована 26.08.2009 р. Важливим положенням набуття чинності законопроекту було прийняття ряду інших нормативних актів, серед яких – Закон України «Про ринок землі» та Закон України «Про земельний кадастр». Логіка такого поєднання – на поверхні: іпотечне кредитування передбачає реальне ринкове оцінювання об'єкта іпотеки – у нашому випадку – землі. А така оцінка є можливою лише на основі функціонування ринкових механізмів і узгодження параметрів попиту і пропозиції, що

визначаються на основі якісних характеристик землі.

Серед основних позитивних сторін законопроекту варто відзначити:

- закріплення цільового використання кредитів під заставу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що можуть використовуватися лише з метою поновлення оборотних коштів для забезпечення сільськогосподарської діяльності або для інвестування в агропромисловість;

- окреслення механізму оптимізації землекористування в сільському господарстві, що передбачає вилучення угідь у неплатоспроможних суб'єктів господарювання із подальшим продажем чи передачею в оренду більш продуктивним агроформуванням;

- обмеження іпотечного земельного кредитування комерційними банками, які можуть здійснювати визначення коло робіт лише спільно із державним земельним (іпотечним) банком;

Дискусійні положення законопроекту полягали у таких пунктах:

- акціонерна форма власності банку, частка держави в якій повинна бути була не меншою 60%, не заперечує участі в його капіталі іноземних компаній, що сприяло б їх впливу на земельні питання в середині країни, окрім того, згідно із українським законодавством, пакет акцій, розміром 40%, дозволяв би блокувати окремі рішення ради акціонерів;

- структура наглядової ради банку передбачала паритетне поєднання представників законодавчої (призначалися Верховною Радою України) та виконавчої влади України (зі складу Міністерства фінансів і Комісії з цінних паперів) та Національного банку України. Як бачимо, в переліку не було жодного представника аграрного сектора (ні від міністерства аграрної політики та продовольства, ні від представників агробізнесу чи їх об'єднань);

- аналізований законопроект не вирішував такого важливого елементу земельного ринку, як застава права на оренду землі, відповідно до чого, більшість аграрних сільськогосподарських підприємств так і не отримували доступу до кредитних ресурсів, оскільки не були власниками земельних угідь.

**Висновок та перспективи подальших досліджень.** Отже, землекористування в інвестиційному процесі має двосторонньо спрямовані аспекти, які, з одного боку, в перспективі, передбачають можливість використання сільськогосподарських угідь (або прав на їх оренду) у якості застави під залучення кредиту, а з іншого – обумовлюють потребу в інвестиціях у земельні угіддя з метою збереження та відновлення їх властивостей, основна серед яких – родючість.

1. Встановлено, що інвестиційна діяльність є важливою складовою розвитку країни та галузі, яка сприяє подоланню кризових явищ, впровадженню досягнень НТП та розвитку.

На сучасному етапі аграрної реформи інвестиції відіграють виключну роль у процесі підвищення продуктивності сільськогосподарського виробництва, оскільки потреба в оновленні та нарощуванні виробничого та інфраструктурного потенціалу галузі дуже велика.

2. Аграрні формування України мають значний потенціал, реалізація якого стримується повільними темпами зростання інвестицій, їх низьким рівнем диверсифікації та активності підприємств. У сукупності це обумовлює потребу в активізації державних програм інвестування, основні засади яких повинні бути адаптовані з успішного досвіду передових країн світу, а також країн Центральної та Східної Європи [6, с. 12].

3. Інвестиційні процеси в аграрних формуваннях тісно пов'язані з іншими фінансовими, економічними та господарськими процесами. Так, встановлено залежність обсягів інвестицій від таких факторів, як площа угідь, обсяг доходу, чисельність працівників, структура операційних витрат. Відповідно до цього визначено, що значні резерви зростання інвестиційної активності та підвищення її ефективності є у збільшенні площі підприємства, зменшенні сукупних та матеріальних витрат у розрахунку на одиницю площі, збільшенні амортизаційних відрахувань та підвищення рівня товарності продукції. Поряд із тим встановлено, що обсяг інвестицій на сьогодні не досягнув бажаного рівня і не забезпечує збільшення фінансового результату аграрних формувань у достатньому обсязі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдашева С.Б. Хозяйственные связи в российской промышленности: проблемы и тенденции последнего десятилетия / С.Б. Авдашева. – М. : ГУ-ВШЭ, 2000. – 186 с.
2. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку ; інформаційно-аналітичний зб. / за ред. П.Т. Саблука та ін. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2005. – 292 с.
3. Агрохолдинги України [Канадсько-Український зерновий проект] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cugp.com.ua/1inks/21.html>.
4. Алескерова Ю.В. Кредитне забезпечення відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств : дисертація на здобуття наукового ступеня к.е.н. – Київ, 2008. – 271 с.
5. Амбросов В.Я. Розвиток земельного ринку та іпотечне кредитування / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК, 2009. – № 10. – С. 104-109.
6. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : [монографія] / Андрійчук В.Г. – Ніжин : ТОВ В-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
7. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3-10.
8. Андрійчук В.Г. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В.Г. Андрійчук, М.В. Зубець, В.В. Юрчишин. – К. : Аграрна наука, 2005. – 140 с.
9. Андрощук О.Є. Інноваційні підходи до формування сис-

- теми управлінського обліку та звітності у неформалізованих холдингах / О.Є. Андрощук, А.В. Катаєв // Збірник наукових праць Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – № 6(83). – 2010. – С. 121-128.
10. Арнім К. Забезпечення конкуренції на ринку оренди землі // Сільське господарство України: криза та відновлення / Арнім Кун, С. Дем'яненко. – [За ред. Штефана фон Крамола-Таубаделя, Сергія Дем'яненка, Арніма Куна]. – К. : КНЕУ, 2004. – С. 84-92.
11. Бакаєв Л.О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями : навч. посібник / Л.О. Бакаєв. – К. : КНЕУ, 2000. – 151 с.
12. Банківські операції : підручник / А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін. ; За ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с., с. 157-158.



## СЕКЦІЯ 4

### ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 330.341.1

**Андрущенко Н.О.**  
кандидат педагогічних наук, доцент  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

#### РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК ОДНОГО З ФАКТОРІВ СТІМКОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ

#### ROLE AND IMPORTANCE OF MODERN CHANGE MANAGEMENT SYSTEM AS A FACTOR OF THE RAPID DEVELOPMENT OF DOMESTIC TRADE ENTERPRISES

##### АНОТАЦІЯ

Сьогодні очевидно, що вітчизняні підприємства повинні час від часу вносити зміни у свою господарську діяльність для підвищення конкурентоспроможності, самозбереження та саморозвитку. Цікавість до стратегічних змін у процесі розвитку підприємства обумовлена швидкими змінами в зовнішньому та внутрішньому середовищі, а також необхідністю синергетичного поєднання стратегічного управління та оперативного виконання поточних робіт. У статті висвітлено напрями трансформації сучасного бізнес-середовища в контексті управління стратегічними змінами на підприємствах торгівлі. На основі формулювання головних аспектів управління змінами оцінено рівень стратегічного управління вітчизняними підприємствами, проаналізовано головні проблеми управління перетвореннями з погляду керівників підприємств.

**Ключові слова:** зміни, організаційні зміни, стратегічне управління, ринкова вартість, конкурентоспроможність

##### АННОТАЦИЯ

Сегодня очевидно, что отечественные предприятия должны время от времени вносить изменения в свою хозяйственную деятельность для повышения конкурентоспособности, самосохранения и саморазвития. Интерес к стратегическим изменениям в процессе развития предприятия обусловлен быстрыми изменениями во внешней и внутренней среде, а также необходимостью синергетического сочетания стратегического управления и оперативного выполнения текущих работ. В статье рассмотрены направления трансформации современной бизнес-среды в контексте управления стратегическими изменениями на предприятиях торговли. На основе формулировки главных аспектов управления изменениями оценен уровень стратегического управления отечественными предприятиями, проанализированы главные проблемы управления преобразованиями с точки зрения руководителей предприятий.

**Ключевые слова:** изменения, организационные изменения, стратегическое управление, рыночная стоимость, конкурентоспособность.

##### ANNOTATION

Today, it is clear that domestic enterprises should occasionally make changes to their business activities for increase of competitiveness, self-preservation and self-development. Interest in strategic change in the development of the company is determined by rapid changes in the external and internal environment and the need for synergistic combination of strategic management and operational implementation of the ongoing work. The article outlines directions of transformation of modern business environment in the context of the management of strategic change in trade. Based

on the wording of the main aspects of change management, the author assessed the level of strategic management of domestic enterprises, analyzed the main problems of managing transformations in terms of managers.

**Keywords:** change, organizational change, strategic management, market value, competitiveness.

**Актуальність теми дослідження.** В сучасних складних умовах ринку надзвичайно актуальними залишаються питання ефективного управління та забезпечення стабільного розвитку підприємств усіх форм власності. Сьогоднішні реалії передбачають наявність альтернатив при виборі ресурсів, надійних партнерів і джерел фінансування, форм і способів інвестицій. У зв'язку з цим виникла об'єктивна необхідність освоєння нових методів управління, а саме управління змінами, що базуються на сучасних методиках аналізу господарської діяльності, планування, обліку і контролю, спрямованих на комплексне вирішення численних проблем діяльності вітчизняних підприємств. Оновлені методи управління мають на меті не лише інформувати керівництво про поточні результати діяльності підприємства, але й прогнозувати його розвиток при зміні внутрішніх і зовнішніх умов господарювання. Поглиблене застосування та побудова ефективної та обґрунтованої системи управління змінами дасть змогу організувати управління на якісно вищому рівні завдяки інтеграції та координації діяльності різних служб та підрозділів підприємств задля досягнення оперативних і стратегічних цілей суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Зазначена наукова проблема є досить актуальною протягом багатьох років, а тому знайшла свої теоретичні та практичні відображення у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-науковців, зокрема І. Адізеса, І. Ансоффа, П. Друкера, Е. Камерона, Дж. Котлера,

І. Фішера, Дж. Харрінгтона, К. Фрайлінгера, О. Лапіна, М. Пушкарка, П. Засільченка, В. Ларінова, І. Петрової, Д. Воронкова та інших.

Разом з тим залишаються невизначеними питання щодо розробки та впровадження стратегічних змін на підприємстві в контексті обраної загальнокорпоративної стратегії, адаптації сучасних закордонних розробок до практики діяльності українських підприємств. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому і практичному аспектах.

**Метою статті** є дослідження сучасних підходів до поняття «управління стратегічними змінами», визначення його ролі й значення в загальній системі управління підприємством в сучасних умовах й розробка теоретико-методологічних положень і практичних рекомендацій щодо управління стратегічними змінами на торговельних підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах нестабільного зовнішньоекономічного середовища ефективне управління підприємством неможливе без впровадження стратегічних змін, що спрямовані на якісні позитивні зрушення і суттєво впливають на функціонування підприємства в довгостроковій перспективі. У теорії та практиці менеджменту науковці розглядають зміни з трьох позицій:

- як новий стан;
- як процес руху;
- як синонім термінів, таких як «реорганізація», «трансформація», «нововведення», «організаційні зміни», «реінжиніринг», «реструктуризація», проте єдиного визначення змін в сучасній управлінській думці ще не надано.

Загалом під «зміними» трактують впровадження інновацій для перетворення діяльності підприємства відповідно до вимог ринку.

У підприємстві термін «зміни» може мати кілька значень. Цим терміном характеризують зовнішні зміни технологій, споживчих смаків, умов конкуренції, різноманітних соціальних, політичних та інших факторів (рис. 1). Також термін характеризує внутрішні зміни, що виникають в результаті необхідності підприємства адаптуватись до умов зовнішнього середовища конкретної галузі. З огляду на важливість залучення керівного апарату, зміни перетворюються на програми трансформації чи реорганізації, ініційовані керівництвом.

Доцільно також зауважити, що стратегічні зміни мають системний характер, тому й стосуються всіх сторін підприємства. Можна виділити два основні напрямки проведення стратегічних змін:

- перший пов'язаний зі змінами в організаційній структурі. Якщо структура не відповідає розглянутій стратегії, то необхідно вирішити, чи здійснення стратегії і які зміни в організаційній структурі й кадрові переміщення необхідно зробити для успішної реалізації стратегії;

– другий – зі змінами в організаційній культурі підприємства, тобто сформованої протягом усієї історії підприємства сукупності прийомів і правил адаптації організації до вимог зовнішнього середовища й формування внутрішніх відносин між групами працівників.



Рис. 1. Напрямок змін сучасного бізнес-середовища

Реалізація вищезазначених стратегічних змін має обов'язково складатись з ряду послідовних та взаємопов'язаних завдань, серед яких можна виділити такі:

- 1) встановлення пріоритетності адміністративних завдань, що забезпечують корпоративну стратегію;
- 2) встановлення чи обґрунтування відповідності обраної стратегії й внутрішньо організаційних процесів з метою орієнтації діяльності підприємства на здійснення прийнятих стратегічних рішень;
- 3) вибір і приведення у відповідність зі здійснюваною стратегією стилю лідерства й підходу до управління підприємством.

Проведення та якісне виконання вищевказаних завдань буде суттєвим поштовхом для створення умов, необхідних для здійснення обраної стратегії, зокрема стратегії кардинальних, повномасштабних та доцільних змін [7, с. 268].

Зауважимо, що зміни не є самоціллю. Необхідність і ступінь змін залежать від того, настільки підприємство готове до ефективної реалізації стратегії.

Виходячи зі змісту поняття «стратегія», стратегічний характер змін означає, що вони повинні бути пов'язані з ключовими, принципово важливими для підприємства, перетвореннями довготривалого характеру, які мають кардинальне значення для функціонування бізнесу і спричиняють довготривалі та невідворотні наслідки. По-друге, спрямованість таких змін на інноваційний розвиток передбачає позитивні якісні зрушення на підприємстві, заміну наявного стану в різних сферах його діяльності на суто інший, значно кращий. Такі зміни можуть бути пов'язані з реорганізацією підприємства, впровадженням великих інвестиційних проектів, нових технологій, освоєнням виробництва нових видів продукції, виходом на нові ринки тощо.

Визначивши сутність стратегічних змін, доцільно виділити їх основні типи. Зокрема,

за глибиною стратегічні зміни на підприємстві можуть бути частковими, локальними, радикальними та кардинальними [5, с. 63].

Часткові стратегічні зміни мають передбачати окремі зміни в будь-яких сферах діяльності підприємства. Наприклад зміну пріоритетів, технології, структурні перетворення у разі переорієнтації діяльності підприємства.

Натомість локальні стратегічні зміни мають застосовуватись лише у певній сфері діяльності підприємства (перетворення бізнес-процесів, маркетингова політика). Наприклад, вони здійснюються у випадку, коли підприємство виходить з новим товаром на ринок, не змінюючи при цьому сфери своєї діяльності [5, с. 63].

Радикальні стратегічні зміни на підприємстві, обумовлені кардинальною зміною умов функціонування або обраної стратегії, передбачають більш швидкі фундаментальні зміни в системі управління, структурі підприємства та бізнес-процесах. Водночас кардинальні зміни зовнішніх умов господарювання підприємства обумовлюють стратегічні зміни характеру та рівня ділової активності, організаційно-правової форми, структури власності, джерел фінансування, збутової політики тощо.

Успішне впровадження стратегічних змін істотно залежить від спроможності вищого керівництва спрямувати ці зміни. На багатьох підприємствах керівництво переважане вирішенням поточних завдань і не має можливості зосередитися на стратегічних проблемах. Окрім цього, особливістю вітчизняних керівників можна вважати і небажання «ділитися» правами з підлеглими.

Тому далі доцільно розглянути наявні стратегічні підходи до управління організаційними змінами (рис. 2). Певний варіант стратегічного підходу не залежить від обставин і враховує такі фактори:

- темп здійснення змін;
- ступінь управління з боку менеджерів;
- використання зовнішніх агентів,
- спосіб здійснення змін.

Хотілося б звернути увагу на те, що здебільшого у процесі проведення організаційних змін керівники поєднують ці підходи залежно від ситуації, а тому успіх управління змінами насамперед залежить від того, чи усвідомлюють співробітники організації

переваги, отримані внаслідок змін, чи бачать власне місце у цьому процесі [4, с. 196].

Ефект змін має насамперед базуватись не стільки на зовнішніх стимулах, скільки на внутрішньому усвідомленні та сприйнятті. Цьому повинні сприяти засоби, такі як інформування співробітників шляхом письмових та усних повідомлень, консультування з питань необхідності та наслідків змін, залучення персоналу до управління змінами шляхом створення команд, зорієнтованих на вирішення завдань. Крім того, значну роль відіграє згуртованість колективу, відносини, засновані на довірі, та клімат в компанії.

Як відомо, немає такої діяльності, яка б не супроводжувалась певними проблемами на шляху реалізації, а тому і система стратегічних змін не є виключенням і налічує певні основні проблеми, що виникають в ході здійснення управління змін, а саме:

- процес займає більше часу, ніж передбачалося;
- у процесі реалізації виникають значні проблеми, які не були передбачені раніше;
- координація різних сторін діяльності щодо змін виявилася неадекватною;
- інші види діяльності відволікали увагу від виконання рішень;
- у виконавців змін не вистачило знань і досвіду;



Рис. 2. Сучасні підходи до управління організаційними змінами

- рядові співробітники виявилися недостатньо підготовленими;
- зовнішні об'єктивні фактори зовнішнього середовища негативно вплинули на проведення змін;
- управління змінами з боку вищого керівництва виявилось недостатньо адекватним та ін.

Як бачимо, процес втілення стратегічних змін та управління ними в організації складається з певних стадій, які можна назвати життєвим циклом змін. Основною перешкодою, що стоїть перед керівниками та бізнесменами у процесі управління змінами, є консерватизм щодо неефективних та застарілих проєктів, від яких потрібно якнайскоріше відмовитись задля попередження майбутніх збитків та зменшення їх негативного економічного та психологічного впливу.

Важливою складовою процесу управління змінами є створення креативної обстановки, яка б забезпечила «генерування змін». При практичному впровадженні змін слід звертати увагу на фактори, що ослаблюють організацію у період адаптації до змін. При цьому на новий рівень має бути виведена робота з персоналом, який становить основу організації та визначає процес впровадження стратегічних змін.

**Висновки.** Отже, стратегічні зміни на підприємстві можуть бути обумовлені низкою причин і повинні бути заплановані групою стратегічного розвитку при розробці стратегії розвитку підприємства. Стратегічні зміни повинні бути обґрунтовані на основі аналізу ситуації та ринкових умов діяльності підприємства і його готовності до їх впровадження. Економічна сутність та розуміння стратегічних змін підприємства дозволить керівництву та персоналу більш ефективно сприйняти зміни та впровадити їх у свою діяльність. Ефективна реалізація змін на підприємстві багато в чому залежить від того, настільки суб'єкт господарювання готовий до налагодженого процесу впровадження запланованих змін. Головне завдання успішного роз-

витку торговельного підприємства сьогодні – створити можливості для успішної реалізації обраної стратегії та одночасно залишати можливість для реалізації фундаментальних змін. Навіть при ефективній реалізації стратегії підприємство повинне бути здатним до постійних інновацій, до створення нових вдосконалених продуктів, процесів та послуг для виходу на нові ринки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2009. – 560 с.
2. Воронков Д.К. Управление змінами на підприємстві: теорія та прикладні аспекти: монографія / Д.К. Воронков. – Х.: ВД «Інжек», 2014. – 340 с.
3. Джейкобс Р. Стратегические перемены в реальном времени: эффективное внедрение метода стратегических перемен – путь к успеху / Р. Джейкобс; пер. с англ. – Днепрпетровск: Баланс-Клуб, 2014. – 387 с.
4. Довгань Л.Є. Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.А. Мохонько // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 11. – С. 118.
5. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Я.М. Кашуба // Економіка та держава. – 2013. – № 9. – С. 16.
6. Лапин А.Н. Стратегическое управление современной организацией / А.Н. Лапин. – М.: ООО «Журнал „Управление персоналом“», 2013. – 288 с.
7. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. – К.: Вид-во УПВК «ЕксОб», 2012. – 471 с.
8. Пастухова В.В. Розвиток теорії та практики стратегічного управління в Україні / В.В. Пастухова // Вісник КНТЕУ. – 2013. – № 2. – С. 10-15.
9. Пузирьова В.П. Матриця ключових стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств / В.П. Пузирьова // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 6. – С. 152.
10. Управление змінами в умовах інноваційного розвитку: колективна монографія / за наук. ред. д.е.н., проф. І.Л. Петрової. – К.: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2014. – Т. 5. – 268 с.



УДК 338.001.36

**Атюшкина В.В.***кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики предприятия  
Восточноукраинского национального университета  
имени Владимира Даля***Бурко Я.В.***кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экономики предприятия  
Восточноукраинского национального университета  
имени Владимира Даля*

## **СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЦИКЛА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

## **SYSTEMATIZATION OF THE ECONOMIC CYCLE'S PARAMETERS FOR THE ENTERPRISE'S STRATEGIC DEVELOPMENT**

### **АННОТАЦИЯ**

В работе представлен подход к систематизации параметров, определяющих цикличность развития экономических систем. На основе анализа основных положений теорий экономического цикла выявлены характеристики каждой из фаз экономического цикла, а также в соответствие им приведена система параметров. Выделены внутренние закономерности развития экономических циклов с точки зрения их влияния на стратегическое развитие предприятия. Обосновывается характер подверженности различных отраслей экономики циклическим изменениям.

**Ключевые слова:** стратегическое развитие, экономический цикл, фаза, параметры, индикаторы, отрасль.

### **АНОТАЦІЯ**

В роботі представлено підхід до систематизації параметрів, що визначають циклічність розвитку економічних систем. На основі аналізу основних положень теорій економічного циклу, а також відповідно до них складено систему параметрів. Виділено внутрішні закономірності розвитку економічних циклів з точки зору їх впливу на стратегічний розвиток підприємства. Обґрунтовується характер чутливості різних галузей економіки до циклічних змін.

**Ключові слова:** стратегічний розвиток, економічний цикл, фаза, параметри, індикатори, галузь.

### **ANNOTATION**

The article presents an approach to the systematization of parameters that determine the cyclical development of economic systems. The characteristics of each phase of the economic cycle, and respective system parameters were identified. Such identification was made on the basis of the analysis of the main provisions of theories of the economic cycle. Internal laws of development of economic cycles from the point of view of their influence on the strategic development of the enterprise were specified. The character of exposure of various industries to cyclical changes was explained.

**Keywords:** strategic development, economic cycle, phase, parameters, indicators, industry.

**Постановка проблемы.** Развитие экономики происходит неравномерно. Непрерывные колебания, выражающиеся в смене периодов быстрого роста периодами застоя, являются неотъемлемой чертой экономического развития индустриальных стран. Поскольку эти колебания всякий раз воспроизводятся и носят регулярный, периодический характер, суще-

ствует понятие экономического цикла. В силу высокого уровня субъективизма при исследовании причин циклов в мировой теории и практике управления отсутствует единая классификация параметров экономического цикла, что также может быть связано с уникальной природой каждого цикла. При этом именно их многообразие и разноаспектность, способность наслаиваться друг на друга, а также сложность и многогранность современного экономического развития требует разработки новых подходов к исследованию характеристик экономической цикличности.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Ученые занимаются исследованием природы экономических циклов уже более ста лет, но не пришли к однозначному пониманию причин цикличности. Однако, несмотря на существование обозначенных подходов, большинство научных школ связывали цикличность именно с производственно-экономическими факторами. Ж. Сисмонди, Т. Мальтус видели проблему в недостаточном потреблении, вызывающем перепроизводство товаров, что, в свою очередь, провоцирует кризис. К. Маркс указывал на противоречие между общественным характером производства и частным характером присвоения его результатов, а также на потребность периодического (каждые 7–10 лет) обновления основного капитала. К. Жугляр видел причину циклических колебаний в диспропорции между капиталом и корректирующим его массу кредитом. М. Туган-Барановский, Г. Кассель, А. Афталъон объясняли кризисные явления результатом образования диспропорций в структуре производства, перенакпления основного капитала. Дж. Китчин обосновывал цикличность экономики периодическим обновлением запасов, вызванным меняющейся структурой производства, появлением новых видов материалов, сырья. М. Фридмен, А. Шварц, Р. Хоутри видели проблему в нару-

шении в области денежного спроса и предложения (монетарная теория).

**Выделение не решенных ранее частей общей проблемы.** Научные школы и теории циклического развития экономики обосновывают наиболее значимые, существенные характеристики экономического цикла. Однако дальнейшего исследования требуют вопросы практического использования для планирования стратегического развития предприятия параметров экономического цикла, определенных и систематизированных на основе анализа характеристик цикла.

**Постановка задания.** Исходя из актуальности исследования, может быть сформулирована цель работы, заключающаяся в систематизации характеристик и параметров экономических циклов на основе анализа теорий циклического развития в рамках системного подхода и обосновании возможности применения таких параметров для целей стратегического развития предприятия.

**Изложение основного материала исследования.** Экономический цикл является многокомпонентным процессом, но наиболее существенной чертой любого экономического цикла является чередование периодических подъемов и спадов общей деловой активности. Например, Г. Хаберлер указывает: «Фундаментальным проявлением экономического цикла современной экономической жизни является волнообразное колебание экономической активности. Ход современной экономической жизни не представляет собой ровный и непрерывный рост; он прерывается не только внешними возмущающими факторами, такими как войны и другие аналогичные катастрофы, но демонстрирует и внутренне присущую дискретность; периоды быстрого развития сменяются периодами стагнации» [1, с. 5]. Общее колебательное движение экономики складывается из нескольких составляющих, которые выражают динамику наиболее важных агрегатов экономического развития и имеют разные периоды и механизмы колебаний. Поэтому наряду с деловым (классическим) циклом Маркса–Жугляра, продолжительность которого составляла раньше 7–11 лет, теперь – 5–7 лет, выделяют «длинные волны Кондратьева» (45–60 лет), «циклы С. Кузнеця» (15–25 лет), «циклы Китчина» (2–4 года) и др.

Экономический цикл принято подразделять на отдельные периоды, или фазы. Четырехфазная структура цикла, называемая обычно классической, включает фазы кризиса, депрессии, оживления и подъема. В качестве обозначения фаз могут использоваться: подъем (фаза процветания, расширения деловой активности); спад (фаза депрессии, сокращения деловой активности); верхняя точка поворота, т.е. поворот от процветания к депрессии (поворот вниз, кризис в специальном значении); нижняя точка поворота, т.е. поворот от депрессии к процветанию (поворот вверх, оживление) [1, с. 220]. Каждой из

них свойственны определенные количественные характеристики и качественные особенности.

При описании фазовой структуры самой цикличности современные ученые-экономисты обычно используют другой вариант, отличающийся от классического. В этом варианте цикл распадается на такие элементы: пик (точка, в которой реальный выпуск продукции достигает наивысшего объема); сокращение (период, в течение которого наблюдается снижение объема выпуска продукции и который заканчивается дном, или подошвой); дно, или подошва (точка, в которой реальный выпуск продукции доходит до наименьшего объема); подъем (период, в течение которого наблюдается рост реального выпуска продукции). При подобном структурировании экономического цикла в конечном счете в нем выделяют только две основные фазы: восходящую и нисходящую, т.е. подъем и сокращение производства, его «взлет» и «падение».

Предприятие при планировании своего стратегического развития не может не учитывать влияния сложившейся экономической ситуации. Каждая фаза экономического цикла имеет определенные характеристики, значимость которых установлена в процессе развития и формирования различных теорий экономического цикла. Не смотря на различие в подходах к обоснованию причин смены фаз экономического цикла экономистами-теоретиками, современная теория экономических циклов обобщает ряд существенных характеристик, которые могут быть названы параметрами экономического цикла. Такие параметры, или скорее их изменение, приобретают значение индикаторов для стратегического развития предприятия. В качестве основы для изучения и дальнейшей разработки этого вопроса можно обратиться к модели активного и реактивного управления, планового управления И. Ансоффа [2, с. 176].

Первая группа теорий, утверждающих, что активная причина цикла лежит на стороне денег, – так называемые «денежные теории» экономического цикла. Представитель этой школы, шведский экономист Г. Кассель, рассматривает фазы подъема и спада экономического цикла как дубликат осуществляемой государством простой инфляции или дефляции, когда рост учетной ставки приводит к понижению цен или, если они росли, останавливает повышение [3, с. 8]. Как утверждает Р. Хоутри, «...процветание приходит к концу, когда прекращается расширение кредита... Во время депрессии ссуды погашаются, и деньги постепенно вновь притекают из обращения в резервы, в оживление банков. Норма резерва достигает своего обычного достаточно уровня, и постепенно накапливаются сверхнормативные резервы. Процент к этому времени падает до необычайно низкого уровня» [4, с. 34].

Монетарная теория перенакопления доказывает, что процветание вызывается расхожде-

нием между естественной и денежной ставкой процента. В соответствии с этой теорией фаза процветания способствует удлинению цепочки производства благ за счет тех стадий производства, которые наиболее удалены от производства конечной продукции (высшие стадии производства). Начало фазы депрессии связано с возрастанием спроса на потребительские товары в сравнении со спросом на товары производственного назначения. Растет цена труда (заработная плата) и других мобильных факторов производства, но в то время как в низших стадиях производства спрос увеличивается, в высших этого не происходит. Отсюда убытки и сокращение производства в высших стадиях производства [1, с. 56].

Другая группа приверженцев теории пере-накопления, к которой могут быть причислены Ф. Хайек, Ф. Махлуп, Л. Мизес, Л. Роббинс и Р. Штригль, придерживается мнения, что для фазы депрессии характерна крайняя степень ликвидности капитала и чрезвычайно низкая ставка процента на денежном рынке [1, с. 63]. Это ведет к прекращению (приостановке) инвестирования средств банками и кредитными учреждениями. Оживление же инвестиционной деятельности порождает доход и увеличивает покупательную способность. Повышается спрос вначале на капитальные товары и инвестиционные материалы, а позже – и на потребительские товары. Цены растут, что способствует дальнейшим вложениям. Создается прибыль, которая увеличивает доступные для инвестирования фонды и обеспечивают важный психологический стимул для дальнейшего расширения деловой активности.

Согласно мнению А. Шпитгофа, образование денежного капитала в силу разных причин имеет обычно тенденцию замедления в конце бума, также увеличивается заработная плата. Пессимизм и нежелание инвестировать приводят к сокращению покупательной способности. Деньги не инвестируются и не расходуются на товары производственного назначения, а тесаврируются или идут на покрытие убытков. Цены падают, и это усиливает господствующее в это время пессимистическое настроение [5, с. 145]. Стимулом к новым инвестициям служит уменьшение издержек производства капитального оборудования, которое происходит во время депрессии в результате снижения заработной платы, падения цен на сырье, снижения процентных ставок, применения усовершенствованных методов производства и т. д.

Утверждение, что бум прекращается при завершении создания новых производственных процессов, после появления на рынке дополнительного притока готовых изделий, является также и составной частью теории Й. Шумпетера, с соответствием с которой новая предпринимательская волна в начале экономического цикла рождает рост покупательной способности на рынке [6, с. 102]. При этом он указывал,

что всплеск предпринимательской активности не ограничивается рамками одной или нескольких отраслей. Она, так или иначе, отражается на всех отраслях и всей экономике в целом. Однако различные отрасли промышленности и непромышленные отрасли могут по-разному (имея в виду временной аспект, амплитуду отклонений точек пика и дна от состояния равновесия, «векового» тренда и т.д.) испытывать на себе влияние экономических циклов.

Таким образом, можно выделить некоторые характеристики разных фаз экономического цикла. В период кризиса сокращается спрос на основные факторы производства, а также на потребительские товары и услуги, возрастает объем нереализованной продукции. В результате уменьшения сбыта снижаются цены, прибыли предприятий, доходы домашних хозяйств и доходы государственного бюджета, растет ссудный процент, сокращаются кредиты. При усилении неплатежей нарушаются кредитные связи, стремительно падают курсы акций и других ценных бумаг, что сопровождается паникой на фондовых биржах, происходят массовые банкротства фирм, и резко растет безработица.

В период депрессии наступает застой в экономике, прекращается сокращение инвестиционного и потребительского спроса, уменьшается объем нереализованной продукции, сохраняется массовая безработица при низком уровне цен. Но начинается процесс обновления основного капитала, внедряются более современные технологии производства, постепенно формируются предпосылки для будущего экономического роста при возникновении так называемых «точек роста». В период оживления увеличивается спрос на факторы производства, затем и на потребительские блага, ускоряется процесс обновления основного капитала, снижается ссудный процент (деньги дешевеют), растет сбыт готовой продукции и цены, сокращается безработица. В период подъема ускорение сказывается на динамике совокупного спроса, производства и сбыта, на обновлении основного капитала. На этой фазе происходит активное строительство новых предприятий и модернизация старых, снижаются ставки процента, растут цены и увеличиваются прибыли, доходы домашних хозяйств и доходы государственного бюджета. Циклическая безработица уменьшается до своего минимума.

Таким образом, на основании приведенных характеристик фаз экономического цикла можно выделить важнейшие параметры, систематизировав их как макроэкономические параметры и параметры микросреды предприятия. К макроэкономическим можно отнести показатели, такие как совокупный спрос, уровень цен (по отрасли), ВВП, ставка процента, объем выдаваемых кредитных средств, курс акций, уровень безработицы, уровень заработной платы (по отрасли), уровень банкротств, количество

новых предприятий. Параметры микросреды предприятия – запасы готовой продукции, запасы сырья, уровень прибыли предприятий, уровень заработной платы, цены производителей. Перечень параметров не является исчерпывающим, он может быть расширен, углублен, конкретизирован за счет учета отраслевой специфики предприятия.

Изменения параметров в соответствующих фазах цикла являются индикаторами состояния экономики в тот или иной период и отражают возможности или угрозы внешней среды для стратегического развития предприятия. Важно учесть, имеет ли конкретный индикатор свойство опережать общую динамику или он запаздывает по сравнению с основным ходом экономического цикла. По этому признаку индикаторы классифицируются на опережающие, запаздывающие и совпадающие, но такая система индикаторов применяется в основном для оценки валютных рынков [7, с. 28].

Практическое применение вышеуказанных параметров для целей стратегического управления предприятием возможно в направлении использования таких параметров при составлении матриц стратегического анализа. Для этого на основе системы параметров экономического цикла должны быть разработаны группы индикаторов. Например, при построении матрицы SWOT-анализа, макроэкономические параметры (или разработанные на их основе опережающие, запаздывающие и совпадающие индикаторы) характеризуют возможности или угрозы внешней среды предприятия; параметры микросреды предприятия (соответствующие индикаторы) характеризуют сильные и слабые стороны предприятия. Индикаторы для той или иной отрасли не всегда могут следовать за тенденциями, связанными с изменением конъюнктуры общего экономического цикла. Вместе с тем выбор базового индикатора, как правило, должен основываться на доступности и периодичности соответствующих статистических данных.

**Выводы.** В результате проведенного систематического анализа теорий экономического цикла, таких как монетарные и немонетарные теории перенакопления, теорий неполной занятости, статических и динамических теорий, выделены и систематизированы характеристики и параметры экономических циклов. Дальнейшие исследования предполагают формирование системы индикаторов экономического цикла, имеющих определяющее значение для той или иной фазы цикла. Применение таких индикаторов в качестве составляющей стратегического анализа позволит интерпретировать информацию о циклических изменениях внешней среды предприятия для разработки и корректировки планов стратегического развития предприятия.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер; пер. с англ. О.Г. Клесмент, И.М. Осадчей, Р.Х. Хафизовой. – Челябинск: Социум, 2008. – 402 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 358 с.
3. Кассель Г. Основные идеи теоретической экономики / Г. Кассель; пер. с англ. Б.М. Жолковой. – М.: Директмедиа Паблишинг, 2008. – 109 с.
4. Малиш Н.А. Макроекономіка: навч. посіб. / Н.А. Малиш. – 2-ге вид., випр. – К.: МАУП, 2004. – 184 с.
5. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен. – М.: Прогресс, 1968. – 600 с.
6. Schumpeter Joseph A. Business cycles. A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process / Joseph A Schumpeter. – Abridged, with an introduction, by Rendigs Fels. – New York – Toronto – London: McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 p.
7. Лиховидов В.Н. Фундаментальный анализ мировых валютных рынков: методы прогнозирования и принятия решений / В.Н. Лиховидов. – Владивосток: Эра, 1999. – 201 с.



УДК 331.108(477)

Базалійська Н.П.

*викладач кафедри управління персоналом і економіки праці  
Хмельницького національного університету*

Бойко Д.І.

*студент**Хмельницького національного університету*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

### CONCEPTUAL BASIS OF PERSONNEL A SSESSMENT IN INDUSTRIAL ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено сутність поняття «оцінювання персоналу». Визначено місце оцінювання персоналу в системі управління персоналом. Встановлено переваги ефективного оцінювання персоналу для промислового підприємства. Проаналізовано показники оцінювання персоналу промислового підприємства. Сформовано напрямки оцінювання праці спеціалістів та керівників на промисловому підприємстві.

**Ключові слова:** оцінка, оцінювання персоналу, показники оцінювання персоналу, напрями оцінювання персоналу.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обобщена сущность понятия «оценка персонала». Определено место оценки персонала в системе управления персоналом. Установлено преимущества эффективного оценивания персонала для промышленного предприятия. Проанализированы показатели оценки персонала промышленного предприятия. Сформированы направления оценки труда специалистов и руководителей на промышленном предприятии.

**Ключевые слова:** оценка, оценка персонала, показатели оценки персонала, направления оценки персонала.

#### ANNOTATION

The essence of the concept «personnel assessment» is generalized. The place of personnel assessment in personnel management is determined. The benefits of effective personnel assessment procedure for industrial enterprises are established. The performance of personnel assessment in industrial enterprise is analyzed. Directions of labour assessment of specialists and managers in an industrial enterprise are formed.

**Keywords:** valuation, personnel assessment, performance of personnel assessment, directions of personnel assessment.

**Постановка проблеми.** Оцінка персоналу є важливою частиною кадрової політики будь-якої організації. Вона дозволяє не тільки отримати необхідну інформацію про окремих працівників і виявити, наскільки той чи інший співробітник відповідає посаді, але й підвищити ефективність управління і мотивацію персоналу, а також поліпшити психологічний клімат у колективі.

Оцінювання персоналу – надто складна управлінська проблема. Слід визнати, що в теоретичному й методичному планах вона недостатньо розроблена. На практиці застосовується безліч методик, способів оцінки, які дають різні за рівнем об'єктивності результати.

Саме тому виникає об'єктивна необхідність формування концептуальних основ сучасної системи оцінювання персоналу на промисловому підприємстві.

**Огляд останніх джерел досліджень й публікацій.** Дослідженню системи оцінювання персоналу підприємства присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема праці Л.В. Балабанова, О.А. Грішнова, Г.А. Дмитренко, Г.Т. Завиновська, О.В. Крушельницька, О.А. Стахів, В.Є. Хруцкий та інших, хто вивчав ефективність оцінювання персоналу; принципи, на яких повинен ґрунтуватися цей процес; показники, що визначають систему оцінки та інші [1-13]. Однак оцінку персоналу кожен автор досліджує дуже суб'єктивно, вузько спеціалізовано та конкретизовано.

У зв'язку з цим пропонуємо проаналізувати літературні джерела і на основі результатів розробити оновлений методичний підхід до оцінювання персоналу промислового підприємства.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних компонентів, що формують систему оцінювання персоналу промислового підприємства.

Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- з'ясувати сутність поняття «оцінювання персоналу»;
- визначити принципи, процедури та методи оцінювання персоналу;
- дослідити зв'язок між системою оцінювання персоналу, ефективністю управління персоналом та діяльністю підприємства в цілому.

**Виклад основного матеріалу.** Наприкінці ХХ ст. персонал почали розглядати як основний ресурс підприємства, визначальний чинник успіху діяльності організації. Важливого значення для підвищення ефективності діяльності підприємства на сьогоднішній день набуває вивчення співвідношення окремих категорій персоналу, тобто його структури. Відповідність працівника професійним та кваліфікаційним вимогам посади, яку він обіймає, посилює необхідність вивчення професійно-кваліфікаційної структури персоналу на мікроекономічному рівні, враховуючи при цьому сучасні аспекти роботи з персоналом підприємства: визначення наявних знань, умінь та навичок, виявлення потенціалу, врахування психологічних та осо-

бистісних характеристик кожного співробітника – все це може бути втілено при забезпеченні якісної процедури оцінювання персоналу. У зв'язку з цим необхідна нова концепція управління персоналом, роль якого суттєво змінюється. Працівники із пасивного виконання перетворюються на активного учасника виробництва. Людський чинник стає головним фактором виробництва, а витрати на персонал на його розвиток вважаються складовою формування людського капіталу.

Визначення оцінювання персоналу на основі бачень різних дослідників показано в таблиці 1.

Оцінювання персоналу розглядається як елемент управління і як система атестації персоналу, що застосовується в організації в тому чи іншому вигляді.

Водночас це необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу організації,

його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення індивідуальних трудових здібностей працівника та підвищення його кваліфікації. Оскільки результати оцінювання визначають положення працівника на виробництві і перспективу його кар'єрного росту, то вони є важливим мотиваційним фактором покращення трудової діяльності й відношення до праці.

На основі результатів оцінювання ґрунтується ряд різних управлінських рішень з підбору і розстановки кадрів, виявлення вкладу кожного працівника окремо, просування працівника по вертикалі і горизонталі, покращення методів управління персоналом та ін.

Місце оцінювання персоналу в системі управління персоналом показано на рисунку 1. Із всієї сукупності цілей і напрямків проведення оцінки персоналу виділяють основну функцію – покращення управління діяльністю організації. Основою забезпе-

чення цього і є оцінювання персоналу як відправна точка для удосконалення персоналу, його мотивації і відповідної оплати праці. Оцінювання працівників найбільше охоплює дві сфери їх діяльності: поточну і перспективну.

Як показує аналіз бачень різних дослідників, на сьогодні існує два основних конкурентних погляди на функції оцінювання персоналу [10]:

– «конвеєрний» підхід, тобто оцінювання рівня виконання праців-



Рис. 1. Місце оцінювання персоналу в системі управління персоналом

Джерело: сформовано автором на основі [9]

Таблиця 1

#### Визначення оцінювання персоналу за думками різних дослідників

№	Джерело	Визначення
1.	Л.В. Балабанова	Оцінювання персоналу – це цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик персоналу (здібностей, властивостей) вимогам посади або робочого місця [1, с. 362].
2.	М.Ф. Головатий, М.П. Лукашевич, Г.А. Дмитренко	Під оцінюванням персоналу розуміють процедуру, з допомогою якої виявляється ступінь відповідності якостей працівника, його трудової поведінки, результатів діяльності певним вимогам [2, с. 195].
3.	Г.Т. Завіновська	Оцінювання персоналу – це запланована, формалізована характеристика трудової діяльності зайнятих, ефективності роботи персоналу [3, с. 152].
4.	О.А. Кириченко	Оцінювання персоналу використовується для визначення відповідності працівника вакантному чи робочому місцю (посаді), яке він займає [4, с. 125].
5.	А.М. Колот	Оцінка персоналу полягає у визначенні того, якою мірою кожний працівник досягає очікуваних результатів праці й відповідає вимогам виробничих завдань [5, с. 154].
6.	В.А. Савченко	Оцінювання персоналу – це процедура, що здійснюється з метою виявлення ступеня відповідності професійних, ділових та особистих якостей працівника, кількісних та якісних результатів його трудової діяльності визначеним вимогам [6, с. 251].
7.	І.О. Скопилатов, О.Ю. Єфремов	Ділова оцінка персоналу – це компонент діагностики персоналу, цілеспрямований процес встановлення відповідності кількісних і якісних професійних характеристик персоналу вимогам посади (робочого місця), підрозділу чи організації в цілому [7, с. 382].
8.	Л.І. Федулова	Ділова оцінка персоналу – це цілеспрямований процес встановлення відповідності якісних характеристик [8, с. 356].

Джерело: узагальнено і систематизовано автором на основі [1- 8]

никами детально розроблених функціональних обов'язків та технологічних операцій на робочих місцях у часі, кількості та якості. Такий підхід характерний і для оцінювання управлінської діяльності на підприємствах.

– «творчий» підхід – оцінювання рівня не тільки фактично виконуваної роботи, а й рівня компетенції працівника (знань, навичок), що спроможний розширити персональний потенціал працівника не тільки на конкретному робочому місці, а і в перспективних для підприємства.

Проведення оцінювання персоналу дозволяє підприємству досягти таких цілей у своїй діяльності (рис. 2).

Оцінювання персоналу полягає у визначенні того, настільки кожний працівник досягає очікуваних результатів у праці й відповідає вимогам його виробничих завдань. Оцінювання персоналу є процедурою, яку проводять з метою виявлення ступеня відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його праці нормативним вимогам, поставленим цілям.

Об'єктивне оцінювання персоналу, згідно з думкою М.Д. Виноградського та С.В. Беляєва [11, с. 340-344], ґрунтується на розв'язанні чотирьох основних питань:

– визначенні об'єктивних критеріїв оцінки персоналу;

– пошуці чинників, що конкретизують кожний з критеріїв;

– виявленні методів, що кількісно з допомогою показників виражають кожний із чинників та їх загальну сукупність;

– оптимізації процедури оцінки.

Показники оцінювання використовують з метою виявлення необхідності підготовки і навчання персоналу організації.

Узагальнені показники оцінювання персоналу показано на рисунку 3.

До оцінювання праці керівників і спеціалістів можна також підходити з використанням показників продуктивності й ефективності праці. Більш прийнятним є останній показник, але, як відомо, ефект може мати економічний та соціальний характер, які важко



Рис. 2. Переваги ефективного оцінювання персоналу для промислового підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [10]



Рис. 3. Показники оцінювання персоналу промислового підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [12]

звести. Отже, найбільш доцільним є підхід, заснований на порівнянні витрат часу і результатів діяльності.

Оцінювання спеціалістів підприємства проводиться за трьома напрямками (рис. 4). Основні з них пов'язані з оцінюванням результатів діяльності працівника (основної та їй супутньої), що доповнюється соціально-психологічним оцінюванням поведінки працівника в колективі.

Оцінювання результатів діяльності спеціалістів здійснюється за допомогою системи показників. Залежно від змісту й характеру праці спеціалістів і насамперед від того, наскільки чітко можна охарактеризувати результати праці кількісно, чи існують норми часу на виконання тих чи інших робіт, чи видається працівникам нормоване завдання за обсягом робіт, що підлягають виконанню протягом визначеного періоду, застосовують різні показники:

- складність праці;

- продуктивність праці;
- якість праці.

В одних випадках використовується для оцінювання уся сукупність показників, в інших – тільки її частина.

Загальна методологія оцінювання праці керівників (рис. 5) виходить з того, що праця керівників оцінюється насамперед за результатами роботи підлеглого йому підрозділу. Конкретний набір критеріїв (показників) такого роду оцінювання досить різноманітний і залежить від посади керівника, характеру діяльності підрозділу.

Оцінювання професійного рівня працівника повинне бути інтегральним і враховувати:

- оцінку безпосереднього керівника (якості, майстерності та ефективності праці робітника);
- оцінку професійної підготовки (знань, умінь і навиків);
- оцінку особистих якостей працівника;
- оцінку (висновки) останньої атестації.

Показники і критерії оцінювання в моделі компетентності, якщо вона застосовується в організації як інструмент оцінювання персоналу, представлено такими категоріями:

- ключові компетентності – це компетентності, необхідні для кожної посади в організації, тобто необхідні кожному працівникові для результативної роботи. Вони підтримують цінності та бачення призначення організації, її місію. Це компетентності надіндивідуального рівня, загально необхідні всім працівникам для успішної роботи;

- компетентності посади, або функціональні компетентності – це характеристики, що вимагаються від працівника, який обіймає певну посаду. Ці компетентності є спільними для груп посад певного управлінського рівня в організації. Такі компетентності характеризують те, що має вміти кожний працівник, посада якого належить до цієї групи посад.

- компетентності завдання – це характеристики, які стосуються специфіки роботи на певній посаді залежно від фахової спеціалізації. Ця категорія компетентностей робить профіль компетентності



Рис. 4. Напрямки оцінювання праці спеціалістів підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [13]

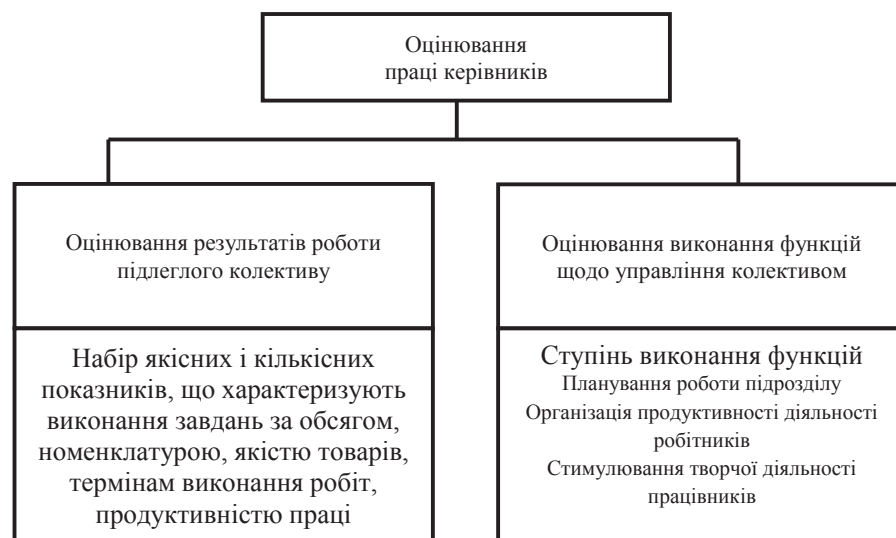


Рис. 5. Напрямки оцінювання праці керівників підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [13]



придатним для спрямування повсякденної діяльності на певній посаді на досягнення вимірюваних результатів.

Для того щоб оцінювання було дієвим, а потреба в його проведенні була зрозумілою і мала мотиваційний характер, його потрібно проводити за основним змістом діяльності, який прямо пов'язаний з результатами праці і особистими якостями працівників.

**Висновки.** Отже, оцінка персоналу є дуже важливим елементом на підприємстві і має бути максимально об'єктивною, а це вимагає дотримання усіх вимог і застосування найновіших та найвищих критеріїв оцінки персоналу.

Також слід відмітити, щоб результати оцінки були достовірними і об'єктивними, треба використовувати саме той підбір показників і критеріїв, які найбільше відповідають поставленому завданню.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Управління персоналом: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: Професіонал, 2006. – 512 с.
2. Головатий М.Ф. Управлінські аспекти соціальної роботи: курс лекцій / М.Ф. Головатий, М.П. Лукашевич, Г.А. Дмитренко та ін. – К.: МАУП, 2004. – 368 с.
3. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посіб. / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2003. – 300 с.
4. Кириченко О.А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / О.А. Кириченко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 384 с.
5. Колот А.М. Мотивація персоналу: підруч. / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
6. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.
7. Скопылатов И.А. Управление персоналом / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. – СПб.: Изд-во Смольного ун-та, 2000. – 400 с.
8. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: підруч. / Л.І. Федулова, І.В. Сокирник, В.В. Стадник, М.А. Йохна, О.С. Новикова, Є.Г. Рясних. – К.: Либідь, 2004. – 448 с.
9. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навч. посіб. / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – 2-е вид., перероблене й доповнене. – К.: Кондор, 2005. – 308 с.
10. Грішнова О.А. Оцінювання персоналу: сучасні підходи до забезпечення ефективності / О.А. Грішнова // Управління людськими ресурсами: проблеми, теорії та практики. – 2010. – № 7. – С. 42–50.
11. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова. – 2-ге вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
12. Хруцкий В.Е. Оценка персонала. Теория и практика применения системы сбалансированных показателей / В.Е. Хруцкий, Р.А. Толмачев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 224 с.
13. Стахів О. Проведення оцінки персоналу на підприємстві з метою стимулювання працівників до підвищення кваліфікації / О. Стахів // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 29–35.

УДК 006.015.5:378

Білан О.С.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій  
Тернопільського національного економічного університету

## ДІАГНОСТИЧНЕ САМООЦІНЮВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ МОНІТОРИНГУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ

### DIAGNOSTIC SELF-ASSESSMENT AS A MEANS OF MONITORING OF THE ADMINISTRATION SYSTEM EFFICIENCY

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням практичної реалізації принципів діагностичного самооцінювання, визначенню переваг від впровадження системи моніторингу управлінських процесів. Проаналізовано основні підходи до проведення самооцінювання. Запропоновано основні етапи процесу діагностичного самооцінювання на основі циклічного підходу.

**Ключові слова:** діагностичне самооцінювання, система управління якістю, процес самооцінювання.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам практической реализации принципов диагностической самооценки, определению преимуществ от внедрения системы мониторинга управленческих процессов. Проанализированы основные подходы к проведению самооценки. Предложены основные этапы процесса диагностической самооценки на основе циклического подхода.

**Ключевые слова:** диагностическая самооценка, система управления качеством, процесс самооценки.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the problem of practical implementation of the principles of diagnostic self-assessment. Benefits of the application of a monitoring system of management processes are defined. The basic approaches to self-assessment are analyzed. The basic stages of the diagnostic self-assessment based on cyclical approach are proposed.

**Keywords:** diagnostic self-assessment, quality management system, process of self-assessment.

**Постановка проблеми.** Непрогнозоване економічне оточення, часті кризові явища та глобалізація світової економіки обумовлюють необхідність використання адаптивних моделей системи управління якістю, тобто таких, які здатні забезпечити успішне функціонування підприємства. Для забезпечення сталого розвитку вітчизняних підприємств в мінливих умовах ділового середовища важливо постійно здійснювати аналіз зовнішніх чинників та проводити самооцінку внутрішніх процесів. Саме діагностичне самооцінювання здатне забезпечити безперервність цього процесу та досягнення поставлених цілей навіть в швидкозмінних і непрогнозованих зовнішніх економічних умовах.

Отже, підприємства, які прагнуть впровадити найсучасніші інноваційні моделі систем управління якістю, повинні в першу чергу налагодити процес діагностичного самооцінювання, що дозволить реалізувати подальші кроки на шляху вдосконалення діяльності підприємства. У зв'язку з цим питання, пов'язані з проблемою розробки процедури самооцінки діяльності

підприємства, є актуальними як з теоретичної, так із практичної точок зору.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Зарубіжні та вітчизняні вчені досліджували окремі аспекти діагностичного самооцінювання. Зокрема, Т.І. Балановська, З.П. Борецька, Т. Конті, В.М. Мішин, В.М. Новіков та ін. охарактеризували основні методи, що застосовуються при оцінці систем управління якістю. Д. Маслов запропонував методіку самооцінки за критеріями функціональної моделі оцінки менеджменту; Н.Г. Ідрісова та В.А. Смірнов дослідили особливості проведення самооцінювання окремими структурними підрозділами підприємства; В. Новіков розробив варіант діаграми діагностичного самооцінювання в рамках положень ISO 9004:2009.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте відсутність єдиного підходу до процедури самооцінки обумовлює необхідність глибшого дослідження цього процесу.

**Мета статті.** Продовження наукових досліджень в галузі діагностичного самооцінювання та розробка алгоритму його проведення з виділенням основних етапів, спрямованих на покращення результатів діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** В світовій практиці під самооцінюванням розуміють всебічний та систематичний аналіз ступеня зрілості підприємства (ступеня здатності підприємства досягти поставлених цілей). Результати такого аналізу використовуються для визначення сильних і слабких сторін підприємства з метою виявлення пріоритетних напрямків планування вдосконалення його діяльності та реалізації інновацій [1].

Як слушно зазначив В.М. Новіков, процес діагностичного самооцінювання має бути циклічним для забезпечення періодичних покращень результатів діяльності підприємства за рахунок постійних інновацій та удосконалення системи управління якістю [8, с. 38]. Тобто за результатами діагностичного самооцінювання здійснюється стратегічне бізнес-планування інновацій та удосконалення систем управління.

Відповідно до міжнародного стандарту ISO 9004:2009, самооцінювання доцільно проводити за такими елементами:

1. Менеджмент для досягнення стійкого успіху підприємства.
2. Стратегія і політика підприємства.
3. Менеджмент ресурсів.
4. Менеджмент процесів.
5. Моніторинг, вимірювання, аналіз та дослідження
6. Покращення, інновації.

Підприємства здійснюють самооцінку з метою виявлення слабких ланок у своїй діяльності, що потребують поліпшення та вдосконалення, для порівняння планових і фактичних показників, коригування дій та розроблення планів, залучення й зацікавлення всіх працівників у постійному процесі вдосконалення та покращення якості діяльності підприємства, поглиблення взаємодії всіх підрозділів організації. Самооцінка є обов'язковою умовою діяльності, яка передбачена філософією TQM (загальне управління якістю).

Розробка і практична реалізація процесу діагностичного самооцінювання дозволить:

- відобразити фактичний стан усіх процесів та напрямків діяльності на підприємстві;
- визначити рівень розвитку (зрілості) діючої системи управління якістю в порівнянні з досягненнями попередніх періодів та їх вплив на економічні показники підприємства;
- забезпечити об'єктивну оцінку діяльності підприємства і довіру споживачів та інших зацікавлених сторін, що забезпечить суттєву економію матеріальних ресурсів, які виділяються на проведення зовнішньої експертизи;
- своєчасно розробляти, виконувати і проводити аналіз результативності і ефективності запровадження коригуючих заходів, спрямованих на досягнення намічених цілей і на вирішення поставлених завдань;
- приймати обґрунтовані рішення щодо подальших напрямків діяльності підприємства [3, с. 32].

Аналіз літературних джерел з досліджуваної проблематики дозволяє виділити основні підходи до організації самооцінювання.

1) Право-лівий підхід – діагностичне самооцінювання, яке проводиться від результатів роботи підприємства, через процеси, до системних чинників.

Саме Тіто Конті у своїй праці «Самооцінка в організаціях» [5, с. 40] запропонував цю базову модель самооцінки, яка має на меті: виявлення слабких і сильних сторін діяльності підприємства щодо поставлених завдань; планування необхідних покращень і нововведень відповідно до можливостей підприємства; використання одержаних оцінок в процесах стратегічного і оперативного планування.

Метод самооцінки розроблений як діагностичний засіб, що тісно пов'язаний з плануванням покращень. Метою самооцінки є збір даних для планування покращень, які дозволять узгодити можливості підприємства з його поточними завданнями та середньостроковими

цілями і стратегіями. Таким чином, самооцінка сприяє виявленню сильних та слабких сторін бізнесу підприємства, плануванню заходів з удосконалення його діяльності та аналізуванню досягнутих результатів [5, с. 29]. Перевагою право-лівого підходу є можливість коригування системних чинників і процесів з метою досягнення поставлених цілей і отримання бажаних результатів діяльності підприємства. Тобто саме цей підхід до самооцінювання сприяє пошуку причин недоліків результатів діяльності у недосконалості процесів та елементів системи управління.

2) Ліво-правий підхід – оцінювання проводиться від системних чинників через процеси до результатів діяльності підприємства [8, с. 38]. Відповідно до цього підходу, оцінювання проводиться за моделлю ділової досконалості EFQM. Застосування моделі передбачає не лише конкурсну оцінку, але й проведення відповідного діагностичного дослідження, вимірювання потужності та ефективності управлінського потенціалу підприємства, оцінку зрілості менеджменту відносно еталонного рівня, виявлення сильних сторін, а також сфер діяльності, що доцільно вдосконалювати [9].

Модель EFQM вказує на те, що задоволеність споживачів, партнерів, персоналу та вплив на суспільство досягаються через лідерство, управління процесами СУЯ та призводять до реалізації стратегічних цілей підприємства, ефективного розподілу ресурсів та позитивних фінансових і не фінансових ділових результатів суб'єкта господарювання.

3) Функціональний підхід – оцінюється ступінь досконалості підприємства щодо виконання ним окремих функцій. Наприклад, для проведення діагностичної самооцінки системи управління на практиці використовують функціональну модель оцінки менеджменту (MFAM – Management Functional Assessment Model). В її основі лежать базові функції управління: прогнозування (планування), організація, мотивація, контроль, координація та комунікація. Дана модель оцінки менеджменту дозволяє проаналізувати діяльність, а саме: визначити рівень управління підприємством, виявити сильні і слабкі сторони, виділити напрямки першочергових покращень [6; 8].

Варто зазначити, що вищенаведений підхід передбачає, що оцінка менеджменту здійснюється не тільки керівниками, але і працівниками, що виконують управлінські рішення. Відповідно до отриманих результатів будується матриця можливих покращень. За результатами самооцінки керівництвом досліджуваного підприємства приймається рішення щодо вибору напрямків першочергового покращення.

4) Циклічний підхід – діагностичне оцінювання, яке має на меті забезпечення періодичних покращень результатів діяльності підприємства за рахунок постійних інновацій та удосконалення системи управління якістю.

В основі цього підходу поєднано переваги правдивого підходу та циклу Демінга.

Отже, самооцінка діяльності підприємства – це всебічне оцінювання, результатом якого є висновок про результативність та ефективність роботи підприємства, рівень зрілості його системи менеджменту якості. Проведення самооцінки передбачає складання розгорнутого плану заходів щодо вдосконалення та розвитку підприємства.

Об'єктивність оцінки результативності роботи підприємства досягається за рахунок того, що в ролі аудиторів виступають керівники тих підрозділів та служб, які використовують «виходи» оцінюваного процесу. Керівнику підприємства надається об'єктивна інформація про результативність і ефективність усіх процесів, що відбуваються на підприємстві. Така інформація базується на звітності щодо виконання щомісячних планів і показників, що використовуються для затвердження планів на наступний місяць. З урахуванням цієї інформації приймаються коригуючі дії, які протоколюються і включаються в плани підрозділів. Тобто для усіх процесів щомісячно реалізується цикл Демінга (PDCA): плануй – виконуй – перевірай – коригуй.

Таким чином, процес самооцінювання має бути циклічним, що забезпечить систематичне покращення результатів діяльності підприєм-

ства шляхом удосконалення системи управління якістю та за рахунок впровадження інновацій.

Відповідно до циклу Демінга процес самооцінки матиме такий вигляд (рис. 1).



Рис. 1. Циклічна діаграма процесу самооцінювання (за Е. Демінгом)

Таким чином, самооцінка – це регулярне самостійне діагностичне обстеження діяльності підприємства, що проводиться за ініціативою вищого керівництва. Вона може використовуватися підприємством для порівняння своєї діяльності з кращими досягненнями вітчизняних підприємств і показниками світового рівня даного виду діяльності. Самооцінку



Рис. 2. Схема процесу діагностичного самооцінювання діяльності підприємства



необхідно розглядати як управлінський процес, що поширюється на усі внутрішні системи підприємства, регулярно і систематично поновлюється з метою перевірки і оцінки діяльності, постійного вдосконалення діяльності підприємства (рис. 2).

На етапі прийняття рішення вищим керівництвом щодо проведення самооцінювання необхідно сформувати робочі групи, розподілити обов'язки, проінформувати та організувати навчання персоналу, виділити ті результати роботи, які необхідно покращити, та, отже, будуть охоплені оцінюванням.

Самооцінювання, яке здійснюється з метою подальшого вдосконалення діяльності підприємства, перш за все характеризує реальні можливості підприємства, які визначаються шляхом порівняння результатів з плановими показниками. В подальшому підприємство визначає причини усіх виявлених розбіжностей (негативних чи позитивних) між результатами та цілями. Тому важливо зрозуміти причини будь-яких розбіжностей, щоб новий етап планування покращень був кращим від попереднього [5, с. 68–69].

За результатами проведеного самооцінювання необхідно скласти план покращень (або інновацій), який в подальшому буде використано вищим керівництвом як вихідна інформація для планування та аналізу на основі елементів міжнародного стандарту ISO 9004:2009.

Крім того, інформація, отримана в результаті само оцінювання, може бути використана: для проведення порівняльного аналізу і розповсюдження знань всередині підприємства (порівняння можуть проводитись між окремими процесами підприємства); для бенчмаркінгу з іншими організаціями; для моніторингу успіхів, досягнутих підприємством за певний період часу; з метою виявлення напрямків для покращення і встановлення пріоритетів.

На кінцевому етапі керівництву підприємства необхідно розподілити відповідальність за виконання заходів з покращень, оцінити і виділити необхідні ресурси, а також визначити очікувані вигоди та ризики.

Результати самооцінювання сприяють:

- постійному покращенню загальних показників діяльності підприємства;
- досягненню і підтримці стійкого успіху підприємства;
- оновленню процесів та продукції підприємства;
- визнанню передового досвіду;
- виявленню додаткових можливостей для здійснення покращень.

Результати самооцінювання необхідно використовувати для забезпечення розуміння усіма працівниками підприємства майбутніх покращень. До інформації, яка містить результати самооцінювання, необхідно забезпечити доступ кожного працівника організації. Результати проведеної самооцінки є відправною точкою у

бізнес-діяльності підприємства, орієнтиром у подальшому плануванні та координації персоналу на місцях [1; 2].

Результатом проведення самооцінювання є цілеспрямоване планування заходів, чітке виконання яких сприяє досягненню реального прогресу. При проведенні повторного самооцінювання замість підготовки нового звіту можна внести зміни, що відбулися, в попередній звіт і після цього проводити наступну експертну оцінку.

У процесі здійснення самооцінювання можуть виникати певні труднощі, які пов'язані в першу чергу з великою кількістю оцінюваних властивостей об'єкту й необхідністю врахування багатьох характеристик, які важко виміряти та оцінити. Типовими прикладами таких характеристик, де переважають ці чинники, є управлінські процеси, зокрема, процеси управління персоналом, організаційна культура підприємства, питання лідерства тощо. Самооцінювання відрізняється чітко вираженим діагностичним характером та особливою увагою до бізнес-процесів.

Періодичне проведення самооцінювання сприяє розвитку корпоративної культури на підприємстві, підвищує рівень розуміння власних процесів і систем та необхідність їх коригування і вдосконалення з метою покращення діяльності підприємства. До чинників, що сприяють проведенню самооцінювання, відносять: формування корпоративної культури та командного духу на підприємстві; залучення усіх працівників до процесу самооцінки; потребу вищого керівництва в об'єктивній інформації для прийняття управлінських рішень; можливість визначення сильних сторін та напрямків, що потребують вдосконалення, тощо.

Відповідно чинниками, що негативно впливають на процес самооцінювання, є: відсутність кваліфікованого персоналу; небажання та неготовність вищого керівництва об'єктивно оцінити діяльність підприємства; нестача інформації для здійснення самооцінки; бар'єри між структурними підрозділами та службами підприємства.

Підсумовуючи результати самооцінювання, підприємство виявляє напрямки діяльності, за якими необхідно здійснити покращення, починаючи з проблем, що вимагають стратегічних рішень, і закінчуючи конкретними завданнями, що вирішуються в оперативному порядку. Проте ресурси підприємства обмежені, тому варто виділити лише найбільш пріоритетні з них. Відповідно, першим етапом процесу використання результатів самооцінювання є визначення тих найважливіших напрямків, які потребують першочергового покращення. Визначення пріоритетності завдань дозволить скоротити кількість запланованих заходів.

При визначенні пріоритетних напрямів із вдосконалення пропонуємо реалізувати наступні принципи:

– концентрація зусиль на декількох найважливіших напрямках забезпечує вищий рівень мотивації персоналу, а не одночасне вирішення великої кількості проблем;

– застосування таких інструментів, як аналіз діаграми «павутина», допомагає виявити напрямки, які важливі для підприємства з точки зору перспектив розвитку підприємства у майбутньому.

Заключним етапом самооцінювання є вибір напрямків для першочергових дій зі здійснення покращень. На основі проведеного нами дослідження визначені наступні пріоритетні напрями діяльності вітчизняних підприємств:

- формування єдиної стратегії розвитку підприємства, політики в галузі якості;
- моніторинг змін в зовнішньому та внутрішньому середовищах підприємства;
- забезпечення високої якості продукції та її сертифікації відповідно до міжнародних норм з метою підвищення задоволеності запитів споживачів;
- формування корпоративної культури на основі поєднання традицій і інновацій;
- створення ефективної системи мотивації і стимулювання на підприємстві;
- становлення взаємовигідних відносин з постачальниками та іншими партнерами;
- формування інноваційної моделі розвитку підприємства.

Таким чином, стратегічним інструментом вдосконалення діяльності вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання є самооцінювання та бенчмаркінг, тобто порівняння власних бізнес-процесів з еталонним підприємством з метою подальшого вдосконалення діяльності досліджуваного підприємства.

У сучасних умовах забезпечення якості, підвищення конкурентоспроможності продукції – це стратегічні напрями комерційної діяльності кожного вітчизняного підприємства. Міжнародний термінологічний стандарт ISO 9000 визначає зміст сучасного менеджменту якості як методу управління організацією, що базується на співпраці усіх її працівників та який орієнтований на якість; забезпечується шляхом задоволення запитів споживачів, досягнення цілей довготривалого підприємницького успіху і вигоди для усіх працівників та підприємства в цілому.

З метою пропаганди якості вище керівництво підприємства повинне визначити і оприлюднити політику якості підприємства. Після затвердження політики в галузі якості вище керівництво несе відповідальність за розуміння, здійснення і підтримку цієї політики на усіх рівнях управління підприємством. Політика якості, як інструмент внутрішнього управління, допомагає відчувати кожному працівникові свою причетність до соціально важливої справи, а не тільки бути виконавцем управлінських рішень, що постійно сумніва-

ється в адекватності оцінювання своєї праці і боїться покарання.

Важливим у забезпеченні успіху цього методу є безперервне навчання і перепідготовка усіх працівників підприємства. Краща стратегія полягає в здійсненні програми з навчання кожного співробітника: від керівника підприємства до робітника.

Таким чином, лише у випадку персональної участі та зацікавленості вищого керівництва у проведенні самооцінки, залучення всього персоналу до цього процесу можливо отримати позитивні результати. Крім того, необхідно забезпечити навчання працівників, систематизувати інформацію з різних джерел, що використовується в процесі самооцінки, та сприяти інтеграції підрозділів та служб підприємства.

**Висновки.** З метою підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників та пошуку можливостей виходу на міжнародний ринок пріоритетним напрямком діяльності підприємств має стати удосконалення процесів самооцінки їх діяльності за рахунок впровадження інновацій та удосконалення систем управління якістю. Перспективами подальших досліджень можуть бути: цілеспрямоване вивчення міжнародного досвіду практичної реалізації принципів діагностичної самооцінки; дослідження передумов здійснення самооцінювання на вітчизняних підприємствах та виявлення напрямків покращення їх діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен; пер. с англ.; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2003. – 272 с.
2. Балановська Т.І. Роль оцінки якості продукції в оцінюванні систем управління якістю / Т.І. Балановська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elibrary.nubip.edu.ua/15858/1/12bti.pdf>.
3. Идрисова Н.Г., Смирнов В.А. Диагностическая самооценка структурных подразделений как механизм мониторинга и измерения результативности процессов предприятия / Н.Г. Идрисова, В.А. Смирнов // Век качества. – 2011. – № 3. – С. 32–35.
4. Коваленко О.В. Сутність та особливості бенчмаркінгу в антикризовому управлінні підприємством / О.В. Коваленко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 3. – С. 142.
5. Конти Т. Самооценка в организациях / Т. Конти; пер. с англ. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2000. – 328 с.
6. Маслов Д. Самооценка системы управления организации на базе функциональной модели оценки менеджмента / Д. Маслов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://deming.ru/TehnUpr/SamSisUprOrg.htm>.
7. Мишин В.М. Исследование систем управления: [учебник для вузов] / В.М. Мишин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 527 с.
8. Новіков В. Процес діагностичного самооцінювання у рамках положень ISO 9004:2009 / В. Новіков // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2013. – № 1. – С. 37–39.
9. EFQM. Модель Совершенства – EFQM 2010. – К.: УАЯ, 2011. – 35 с.

УДК 65.012.23

Боярська М.О.

кандидат економічних наук,  
Харківський національний економічний університет  
імені Семена Кузнеця

## АНАЛІЗ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

### ANALYSIS OF DEVELOPMENT STRATEGY OF THE ENTERPRISE

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано основні базові стратегії розвитку підприємств: стратегія концентрованого зростання, інтегрованого зростання, диверсифікованого зростання та стратегія скорочення. Розглянуто їх переваги та недоліки у застосуванні в діяльності вітчизняних підприємств. Також наведено відмінні характеристики та етапи стратегій розвитку підприємств.

**Ключові слова:** стратегія розвитку, підприємство, стратегічне планування, менеджмент, ринок.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы основные базовые стратегии развития предприятия: стратегия концентрированного роста, интегрированного роста, диверсифицированного роста и стратегия сокращения. Рассмотрены их преимущества и недостатки в применении в деятельности отечественных предприятий. Также приведены отличительные характеристики и этапы стратегий развития предприятий.

**Ключевые слова:** стратегия развития, предприятие, стратегическое планирование, менеджмент, рынок.

#### ANNOTATION

The article describes and analyzes the main basic company development strategies: the strategy of concentrated growth, integrated growth, diversified growth and reduction strategy. Their advantages and disadvantages in the application at domestic enterprises are discussed. The article also provides distinguishing characteristics and stages of company development strategies.

**Keywords:** development strategy, enterprise, strategic planning, management, market.

**Постановка проблеми.** Ефективність стратегічного управління багато в чому визначається аналізом і розглядом усіх можливих варіантів стратегій підприємства. Для цього необхідний якісний аналіз, спрямований на вибір оптимальної стратегії підприємства та її формування. Вибір параметрів оптимальності для складання класифікації стратегій підприємства визначається метою та завданнями її складання, характеристикою аналізованого об'єкта, а також конкретною факторно-часовою ситуацією. Особливо важливе формування стратегії розвитку для підприємства, що діє на динамічному ринку з високим ступенем невизначеності параметрів зовнішнього оточення, так як це вимагає від підприємства гнучкості у формуванні стратегії. Саме тому запропонована тема статті на сьогоднішній день є актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання стратегічного планування розглядають у своїх працях ряд вітчизняних та зарубіжних науковців. Варто відзначити наукові роботи О.Є. Кузьміна, О.Г. Мельник, Н.К. Мойсєвої, А.П. Міщенко, О.С. Виханського,

Г.І. Кіндрацької, А. Н. Люкшинова, У. Кінга, В.Г. Герасимчука та інших авторів [1-8].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Огляд публікацій вказує на обмеженість розкриття проблеми технології стратегії розвитку підприємств. Автори розглядають стратегічне планування в загальних рисах, висвітлюючи при цьому лише окремі аспекти такого планування.

**Метою статті** є дослідження та обґрунтування застосування стратегій розвитку підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі основні завдання:

- розглянути відмінні характеристики стратегії розвитку підприємства;
- проаналізувати базові стратегії розвитку підприємства;
- виділити та проаналізувати основні типи стратегій інтегрованого зростання;
- сформулювати основні фактори, які обумовлюють вибір стратегії диверсифікованого зростання;
- проаналізувати базові стратегії розвитку моделі Томпсона-Стрікланда.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Стратегія розвитку підприємства передбачає формування основоположних цілей і завдань на довгостроковій основі, а також чітке визначення курсу дій і грамотний розподіл ресурсів, які будуть необхідні для досягнення поставленої мети. У підсумку стратегія розвитку підприємства покликана відповісти на низку питань: у яких напрямках господарської діяльності вигідніше розвиватися, які кошти будуть необхідні, як прибуток буде отримано при розвитку даних напрямків. Стратегія розвитку підприємства несе на собі низку відмінних характеристик [1]:

1. У ході вироблення стратегії не робляться ніякі конкретні кроки. Як правило, фінальним етапом процесу є встановлення напрямів, просуваючись по яких, підприємство забезпечить собі стабільне зростання, і посилення своїх позицій.

2. Залежно від того, який вид стратегії розробляється, будь то фінансова стратегія підприємства або інший її підрозділ, стратегія використовується для створення проектів та методик пошуку. У ході пошуку значення стратегії, у зосередженні уваги на конкретних ділянках або перспективи, а також у відкиданні неприйнятних можливостей, які не сумісні з обраною стратегією.



3. Потреба в обраній стратегії зникає, в момент розвитку подій, в не бажаному для підприємства напрямку.

4. У процесі формулювання стратегій неможливо передбачити весь спектр можливостей, які можуть відкритися в ході розробки плану заходів. У зв'язку з цим, інформація яку доводиться використовувати, неповна і неточна.

5. Якщо вдається отримати повний обсяг інформації, цілком можлива постановка під сумнів доцільність початкової стратегії. Це обумовлює потребу у зворотному зв'язку, яка дозволить вчасно переглянути плани і внести важливі коректування.

Стратегічне планування – включає вироблення набору стратегій (фінансова стратегія підприємства, або маркетингова стратегія підприємства) [2].

Так, хід стратегічного управління – включає реалізацію обраного плану в часі, переробку стратегії в залежності від нових обставин. Планування стратегії являє собою логічну систему, яка заснована на раціональному мисленні. Але одночасно з цим планування – це мистецтво прогнозу, грамотних досліджень, розрахунків, віддання переваги кращої з альтернатив.

Зазначимо, що стратегія розвитку підприємства має бути вибудована за принципом ієрархії. Але на рівень стратегії, комплексність, ступінь інтеграції впливають тип і розмір підприємства. Наприклад, у маленького підприємства всього одна стратегія, а велике підприємство володіє розробленою стратегією для кожного рівня дій.

Для найбільш повного аналізу необхідно розглянути найпоширеніші, виврені практикою й широко освітлені в літературі стратегії розви-

тку бізнесу, які називаються базисними, або еталонними (табл. 1). Вони відбивають підходи до зростання підприємства та пов'язані зі зміною стану одного чи кількох елементів [3]:

- 1) продукту;
- 2) ринку;
- 3) галузі;
- 4) положення підприємства всередині галузі;
- 5) технології.

Зазначимо, що кожний із елементів може перебувати в одному з двох станів: існуючому чи новому. Наприклад, щодо продукту, то це може бути рішення робити той самий продукт, або переходити до виробництва нового.

Першу групу еталонних стратегій становлять стратегії концентрованого зростання, які пов'язані зі зміною продукту і (чи) ринку.

При використанні цієї стратегії підприємство намагається поліпшити або виробляти новий продукт, не змінюючи галузі. Підприємство веде також пошук можливостей поліпшення свого положення на існуючому ринку або ж переходу на новий ринок.

Необхідно зазначити, що конкретні типи стратегій концентрованого зростання такі [7]:

- стратегія посилення позиції на ринку, коли підприємство робить усе, щоб з продуктом на ринку завоювати кращі позиції. Реалізація цієї стратегії потребує великих маркетингових зусиль, здійснення горизонтальної інтеграції, за якої підприємство намагається встановити контроль над своїми конкурентами;
- стратегія розвитку ринку полягає в пошуку нових ринків для вже виробленого продукту;
- стратегія розвитку продукту допускає зростання за рахунок виробництва нового продукту,

Таблиця 1

## Базові стратегії розвитку підприємства

Стратегії	Продукти	Ринки	Розвиток
Стратегії концентрованого зростання			
Посилення позицій	Освоєний	Освоєний	Ресегментування й репозиціювання
Розвиток ринку	Освоєний	Новий	Маркетинг нових ринків
Розвиток продукту	Новий	Освоєний	Інноваційні розробки
Стратегії інтегрованого зростання			
Зворотна вертикальна інтеграція	Освоєний	Освоєний	Інтеграція з постачальниками
Пряма вертикальна інтеграція	Освоєний	Освоєний	Інтеграція з торговельними посередниками
Стратегії диверсифікованого зростання			
Центрована диверсифікованість	Новий	Освоєний	Розширення старого виробництва для випуску нового продукту
Горизонтальна диверсифікованість	Новий	Освоєний	Освоєння нової технології на старому виробництві для нового продукту
Конгломератна диверсифікованість	Новий	Новий	Нові технології на новому виробництві для нового продукту й нового ринку
Стратегія скорочення			
Ліквідація компанії	Припинення випуску	Припинення продажів	Продаж компанії
«Збір урожаю»	Освоєний	Освоєний	Скорочення запасів, розпродаж продукції, надлишкового устаткування
Скорочення частини компанії	Освоєний	Освоєний	Продаж окремих СОБ, закриття відділів
Скорочення витрат	Освоєний	Освоєний	Реалізація стратегії лідерство за витратами



який буде реалізовуватися на вже освоєному підприємством ринку.

Однак стратегії інтегрованого зростання пов'язані з розширенням підприємства шляхом додавання нових структур. Підприємство може використовувати такі стратегії, якщо воно перебуває в сильному бізнесі, не може здійснювати стратегії концентрованого зростання, в той же час інтегроване зростання не суперечить її довгостроковим цілям. Підприємство може здійснювати інтегроване зростання шляхом придбання власності або розширення зсередини. При цьому в обох випадках змінюється положення підприємства всередині галузі.

Необхідно виділити два основних типи стратегій інтегрованого зростання [4]:

1. Стратегія зворотної вертикальної інтеграції спрямована на зростання підприємства внаслідок придбання або ж посилення контролю над постачальниками. Підприємство може або створювати дочірні структури, що здійснюють постачання, або ж приєднувати компанії, які вже здійснюють постачання. Реалізація стратегії зворотної вертикальної інтеграції може дати підприємству дуже сприятливі результати, пов'язані з тим, що зменшиться залежність від коливання цін на комплектуючі і запитів постачальників. Більше того, постачання як центр витрат для підприємства можуть перетворитися на центр доходів.

2. Стратегія прямої вертикальної інтеграції виражається зростанням підприємства за рахунок придбання або ж посилення контролю над структурами, що знаходяться між підприємством й кінцевим споживачем, а саме – системами розподілу та продажу. Такий тип інтеграції надзвичайно вигідний, якщо посередницькі послуги дуже розширюються з якісним рівнем роботи.

Стратегія диверсифікованого зростання реалізується тоді, коли підприємство далі не може розвиватися на цьому ринку з цим продуктом у рамках цієї галузі.

Необхідно сформулювати основні фактори, які обумовлюють вибір стратегії диверсифікованого зростання:

- ринки в стані насичення або ж скорочення попиту на продукт, який перебуває в стадії занепаду;

- поточний бізнес потребує значних грошових надходжень, які можуть бути вкладені більш прибутково в інші сфери бізнесу;

- новий бізнес може викликати ефект синергії за рахунок ефективного використання устаткування, комплектуючих виробів, сировини тощо;

- антимонопольне регулювання не дає змоги далі розширювати бізнес у рамках галузі;

- скорочення податкових витрат;

- полегшення виходу на світові ринки;

- залучення нових кваліфікованих службовців або ефективне використання потенціалу наявних менеджерів.

Зазначимо основні стратегії диверсифікованого зростання [8]:

- стратегія центрованої диверсифікованості ґрунтується на пошуку та використанні додаткових можливостей виробництва нових продуктів на освоєному ринку. Тобто існуюче виробництво залишається в центрі бізнесу, а нове виникає з урахуванням існуючих технологій використання спеціалізованої системи розподілу;

- стратегія горизонтальної диверсифікованості допускає пошук можливостей зростання на існуючому ринку за рахунок нової продукції, яка потребує нової технології. За такої стратегії підприємство орієнтується на виробництво технологічно не пов'язаних продуктів, які використовували б наявні можливості підприємства, наприклад, у сфері постачань. Новий продукт має бути орієнтований на споживача основного продукту, супутньому за своїми якістьми вже виробленому продукту. Важливою умовою реалізації цієї стратегії є попередня оцінка підприємством власної компетентності у виробництві нового продукту;

- стратегія конгломеративної диверсифікованості полягає в тому, що підприємство розширюється за рахунок виробництва технологічно не пов'язаних із вже виробленими новими продуктами, які реалізуються на нових ринках. Це одна із найскладніших для реалізації стратегій розвитку, тому що її успішне здійснення залежить від багатьох чинників, зокрема від компетентності наявного персоналу й особливо менеджерів, сезонності ринку, наявності необхідних фінансових ресурсів тощо.

Зазначимо, що стратегії скорочення підприємства використовують для цілеспрямованого згорання виробництва. Виділяється чотири типи стратегій скорочення бізнесу [6]:

- стратегія ліквідації компанії – являє собою граничний випадок стратегії скорочення, здійснюється тоді, коли підприємство не може вести подальшого бізнесу;

- стратегія «збирання врожаю» – допускає відмовлення від довгострокового погляду на бізнес на користь максимального одержання доходів у короткостроковій перспективі. Ця стратегія застосовується стосовно безперспективного бізнесу, який не може бути прибутково проданий, але може принести доходи під час «збирання врожаю». Ця стратегія допускає скорочення витрат на закупівлі, на робочу силу та максимальне отримання доходу від розпродажу наявного продукту при скороченні виробництва;

- стратегія скорочення частини підприємства – полягає в тому, що підприємство закриває чи продає один зі своїх підрозділів бізнесу, щоб здійснити довгострокову зміну ведення бізнесу. Часто ця стратегія реалізується диверсифікованими підприємствами тоді, коли потрібно дістати кошти для розвитку перспективніших або початку нового бізнесу, що



Рис. 1. Базові стратегії розвитку моделі Томпсона-Стрікланда (стратегії у квадрантах перераховані в можливому порядку переваги) [7]

більше відповідають довгостроковим цілям підприємства;

– стратегія скорочення витрат – передбачає пошук можливостей і проведення відповідних заходів щодо зменшення витрат. Вона орієнтована на усунення невеликих джерел витрат, а її реалізація має характер тимчасових чи короткострокових заходів. Реалізація цієї стратегії пов'язана зі зниженням виробничих витрат, підвищенням продуктивності, скороченням прийому та навіть звільненням персоналу, припиненням виробництва неприбуткових товарів і закриттям неприбуткових потужностей. Можна вважати, що стратегія скорочення витрат переходить у попередні стратегії скорочення, коли починають продаватися підрозділи, основні фонди.

Однак у реальній практиці підприємство може одночасно реалізовувати кілька стратегій. Особливо це поширено в багатогалузевих компаніях. Підприємство може проводити і визначену послідовність у реалізації стратегій (рис. 1).

Стратегія розвитку підприємства визначається в результаті вивчення зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив її діяльності з урахуванням непередбачених ринкових обставин. Вона полягає у встановленні довгострокової орієнтації підприємства на будь-який вид виробничої діяльності і заняття відповідного або планованого положення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку. Крім того, у ході планування враховуються можливі стратегії розвитку наступних ринкових послуг на підприємстві: вихід на ринок з новим продуктом, залучення нових постачальників і споживачів товарів, розширення або припинення виробництва та продажу колишніх товарів і послуг.

Таким чином, світова практика бізнесу показує, що більшість підприємств, які досягли значних результатів у бізнесі, завдячують саме

впровадженню системи стратегічного управління. Згідно з концепцією стратегічного управління, аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища – необхідний елемент визначення місії та цілей підприємства, стратегії виступають як інструменти досягнення цілей, а для успішної реалізації обраного стратегічного набору необхідно, щоб підприємство функціонувало відповідно до вибраної концепції управління.

Відмітимо, що стратегічне управління – це сучасна концепція ведення бізнесу, яка охоплює визначення цілей та завдань, напрямів діяль-

ності, створює орієнтир для розміщення ресурсів та реалізації заходів для досягнення поставлених цілей.

Стратегія – це довгостроковий якісно визначений напрям розвитку підприємства, спрямований на закріплення його позицій, задоволення потреб споживачів та досягнення поставлених цілей.

Таким чином, основне завдання, яке вирішує стратегія діяльності підприємства, – забезпечення впровадження інновацій та змін в підприємстві шляхом розподілу ресурсів, адаптації до зовнішнього середовища, внутрішньої координації та передбачення майбутніх змін у діяльності.

Так, стратегія розвитку підприємства передбачає формування основоположних цілей і завдань на довгостроковій основі, а також чітке визначення курсу дій і грамотний розподіл ресурсів, які будуть необхідні для досягнення поставленої мети.

Можна зробити висновок, що концепції існування та розвитку підприємств у зовнішньому середовищі використовують різні підходи та моделі, сформовані на базі різних теорій управління.

Стратегія розвитку підприємства визначається в результаті вивчення зовнішнього оточення і можливих внутрішніх перспектив її діяльності з урахуванням непередбачених ринкових обставин. Стратегія підприємства завжди має поєднувати у собі заплановану та продуману лінію поведінки, а також можливість реагувати на все нове.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: Академвидав, 2003. – 416 с.
2. Моисеева Н.К. Международный маркетинг: учебное пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2008. – 345 с.

3. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. / А.П. Міщенко. – К.: Центр навч. літератури, 2004. – 336 с.
4. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. – 2-е изд., перероб. и доп. – М.: Гардарики, 2008. – 296 с.
5. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. / Г.І. Кіндрацька. – К.: Знання, 2006. – 366 с.
6. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 375 с.
7. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М.: Прогресс, 2002. – 397 с.
8. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.

УДК 338.432

Бровкіна Ю.О.

*кандидат економічних наук, доцент  
Одеської національної академії харчових технологій*

## ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

### ASSESSMENT OF FACTORS OF INFLUENCE ON ECONOMIC SECURITY OF THE BAKING ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

В статті досліджено показники, що покладені в основу оцінки економічної безпеки підприємств. Проведена інтегральна оцінка економічної безпеки хлібопекарських підприємств. Визначено фактори впливу на економічну безпеку хлібопекарського бізнесу. Проведено оцінку рівня впливу виділених факторів на показник економічної безпеки підприємств. За допомогою показника кореляції встановлено найбільш вагомі фактори впливу на економічну безпеку підприємств хлібопекарської промисловості.

**Ключові слова:** фактори, оцінка, економічна безпека, хлібопекарські підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы показатели, которые положены в основу оценки экономической безопасности предприятий. Проведена интегральная оценка экономической безопасности хлебопекарных предприятий. Определены факторы влияния на экономическую безопасность хлебопекарного бизнеса. Проведена оценка уровня влияния выделенных факторов на показатель экономической безопасности предприятий. С помощью показателя корреляции установлены наиболее весомые факторы влияния на экономическую безопасность предприятий хлебопекарной промышленности.

**Ключевые слова:** факторы, оценка, экономическая безопасность, хлебопекарные предприятия.

#### ANNOTATION

The indicators that form the basis of economic safety estimation of the enterprises are investigated. Integrated assessment of economic security of bakeries is conducted. Factors of influence on the economic security of the baking business are defined. Assessment of the level of influence of determined factors on the rate of economic security is carried out. Using the correlation index the author determines the most significant factors of influence on the economic security of the baking enterprises.

**Keywords:** factors, assessment, economic security, bakeries.

**Постановка проблеми.** Забезпечення зростання ефективності економічної безпеки підприємств (далі – ЕБП) можливо лише при постійному вивченні результатів їх діяльності. Метою таких досліджень повинно бути виявлення та запобігання появам ситуацій, пов'язаних з нерациональним використанням матеріальних ресурсів, надмірними витратами коштів, невчасним та неефективним реагуванням на зміни ринкової кон'юнктури тощо. Важливим питанням на шляху до досягнення цієї мети є вибір методичних підходів до оцінки забезпечення ЕБП та вивчення факторів найбільшого впливу на неї.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасна економічна література містить багато методик вивчення ЕБП та аналізу перетворень, які відбуваються в діяльності підприємств. Різні

підходи до аналізу рівня ЕБП розкрито в працях М. Бендікова, С. Ілляшенко, Д. Ковальова, Г. Козаченко, А. Ляшенко, Є. Олейникова, І. Плетникова, В. Пономарьова, Н. Реверчук, Є. Сергієнко, Т. Сухорукова та ін. Вченими були запропоновані власні бачення понятійного апарату ЕБП, визначено основні ризики та загрози, з якими пов'язана діяльність підприємств і на базі цього обґрунтовано методичні підходи до оцінки ЕБП.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць вчених, слід відзначити, що певне коло питань потребує постійних досліджень та корегувань через високу мінливість факторів зовнішнього середовища та специфічних особливостей видів економічної діяльності, до яких застосовується та чи інша методика. Таким чином, особливої актуальності набувають дослідження в межах певних підприємств, які дають можливість зосередитися на притаманних саме для них факторах ризику та умовах настання загроз.

**Мета статті.** Узагальнення підходів до оцінки ЕБП, визначення їх переваг і недоліків та вивчення факторів впливу на ЕБП хлібопекарської промисловості за допомогою кореляційного аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Забезпечення ЕБП – безперервний та системний процес, який торкається всіх складових діяльності підприємства. Сучасні методики оцінки ЕБП включають безліч показників, які відображають ефективність діяльності підприємства, що значно ускладнює завдання діагностування стану ЕБП. Існуючи методичні підходи можна умовно розділити на такі групи:

- базуються на інтегральному визначенні стану ЕБП на основі експертних оцінок, порівнянні отриманих результатів з еталонними значеннями індикаторів [1; 2];

- засновані на оцінці ЕБП за її складовими, з подальшим зведенням в єдину специфічну методику [3].

Перевагами методик першої групи можна назвати: можливість оцінки поточного стану ЕБП, та стану, до якого необхідно прагнути (еталонні показники).



До недоліків таких методик слід віднести: суб'єктивність оцінок та їх залежність від кваліфікації експертів; проблемність визначення еталонних показників у зв'язку із специфікою різних видів економічної діяльності.

Друга група методичних підходів торкається незначної кількості оціночних показників, що, з одного боку, робить такі методики простими у використанні, а з іншого – нівелює вплив неврахованих у методиках показників, а отже, і факторів, індикаторами яких вони є.

Простота у використанні методичних підходів до оцінки ЕБП є одним з головних критеріїв при виборі. Основне завдання полягає у визначенні ключових критеріїв такої оцінки. На нашу думку, найбільш прийнятні критерії запропонували В.С. Гусев та В.І. Дьомін [4, с. 209], які серед найбільш пріоритетних індикаторів виділяють показники рентабельності активів, власного капіталу та реалізації продукції. Обрані показники рентабельності розкривають картину впливу внутрішніх та зовнішніх факторів на ЕБП, оскільки:

- показник рентабельності сукупних активів, який розраховується як співвідношення чистого прибутку до середньорічної вартості активів підприємства, характеризує рівень прибутковості одиниці майна підприємства;

- показник рентабельності власного капіталу (фінансова рентабельність), характеризує рівень прибутковості власних інвестиційних коштів, розраховується шляхом ділення показника чистого прибутку на суму власного капіталу;

- показник рентабельності продажів, вказує на конкурентоспроможність продукції підприємства та містить у собі результати ефективності операційної, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства. Формула розрахунку

представляє собою відношення чистого прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації товарів (робіт, послуг).

Для отримання інтегральної оцінки ЕБП можна скористатися методом еталонного підприємства, замінивши в ньому значення по підприємству, що отримує найкращі показники по різним напрямкам діяльності на максимальне значення певного показника по досліджуваному підприємству за розглянутий період. Вважаємо, що такий спосіб визначення еталонного показника дозволить виключити невідповідності його вибору пов'язані, наприклад, з різними розмірами підприємств, різницею у фінансових можливостях та інше.

Розрахункова формула інтегрального показника з урахуванням внесених корегувань має наступний вигляд [5, с. 14]:

$$I_{\text{ЕБП}} = \sqrt{\sum (1 - \frac{K_i^{\phi}}{K_i^{\max}})^2}, \quad (1)$$

де  $K_i^{\phi}$  – фактичний рівень  $i$ -го показника у певному періоді (декада, місяць, квартал, рік);

$K_i^{\max}$  – еталонне значення  $i$ -го показника (максимально ефективне значення) за попередні періоди (декада, місяць, квартал, рік);

$i$  – кількість оціночних показників;

$j$  – кількість показників, що беруть участь у оцінці.

Найменший рівень інтегрального показника ЕБП буде свідчити про найбільш прийнятний рівень ЕБП, оскільки в такому випадку фактичні значення показників найбільш наближені до еталону. І навпаки, якщо рівень інтегрального показника ЕБП найбільший, це свідчить про наявність проблем в системі ЕБП.

Визначимо рівень ЕБП на прикладі ПАТ «Одеський коровай». Розрахунок показників рентабельності представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Розрахунок показників рентабельності ПАТ «Одеський коровай»

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Еталон
1. Рентабельність активів	-0,11	0,02	0,00	-0,17	0,01	-0,06	0,00	0,02
2. Рентабельність власних активів	-0,32	0,04	0,01	-1,09	0,10	-0,82	-2,00	0,10
3. Рентабельність продажів продукції	-0,10	0,01	0,00	-0,18	0,01	-0,04	-0,11	0,01

Джерело: розраховано за даними офіційного сайту Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України»

Таблиця 2

Вхідні дані для обчислення впливу абсолютних показників діяльності ПАТ «Одеський коровай» на рівень його ЕБ

Показники	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ІЕБП	12,12	0,58	1,39	22,05	0,63	10,92	22,78
Необоротні активи, тис. грн.	61771	86008	92939	168701	207252	171396	148994
Оборотні активи, тис. грн.	144515	148946	173416	164795,5	110683	76841	91922
Дебіторська заборгованість, тис. грн.	4814	5381,5	7850,5	10845,5	12267	11571	19458
Собівартість продукції, тис. грн.	161564	175935	200845	281223	286595	297924	292732
Основні засоби, тис. грн.	58910,5	78675	75258,5	69453,5	58376,5	50758	42176
Чисельність робітників, осіб	1286	1261	1191	1211	1227	937	1007

Джерело: розраховано за даними офіційного сайту Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України»

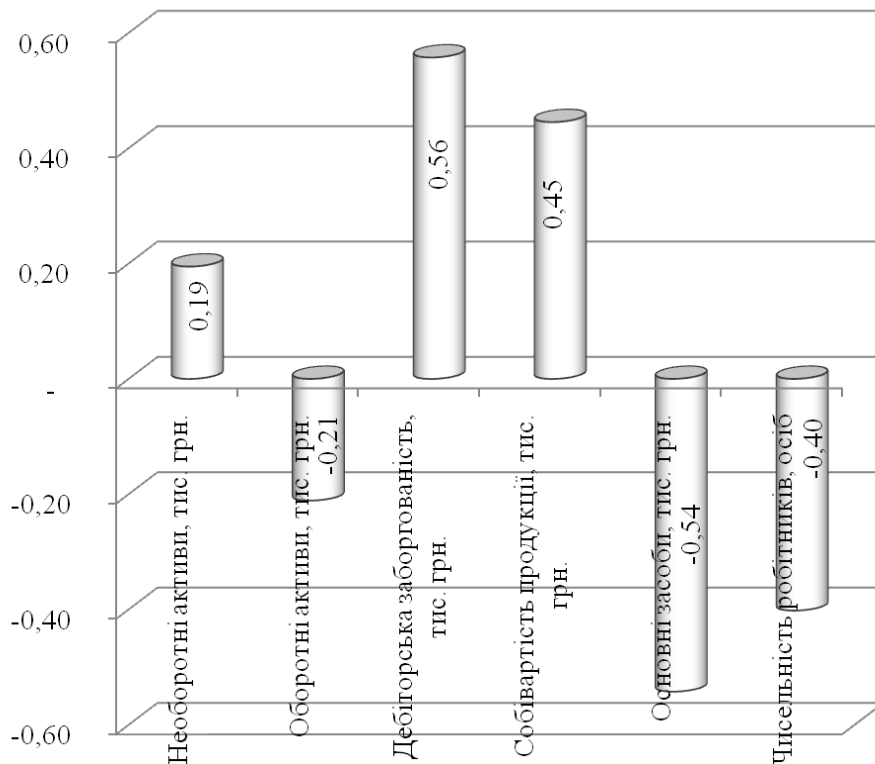


Рис. 1. Значення коефіцієнтів кореляції для встановлення щільності зв'язку між ІЕБП та обраними факторами для ПАТ «Одеський коровай»

Наступним кроком стане визначення рівня інтегрального показника в динаміці по роках (табл. 2) та виділення основних показників діяльності підприємства (в абсолютному виразі) задля встановлення рівня їх впливу на ЕБ ПАТ «Одеський коровай». Серед пріоритетних складових діяльності хлібозаводу слід виділити персонал підприємства, технічну складову, необоротні та оборотні активи, дебіторську заборгованість та собівартість продукції.

Персонал підприємства відіграє вирішальну роль серед внутрішніх факторів. Саме від нього залежить ефективність розподілу всіх видів ресурсів, та саме він формує головні засади розвитку підприємств незалежно від їх галузевої належності. Фінансовий фактор напряду залежить від технологічних особливостей хлібопекарського виробництва, а саме короткотривалий термін реалізації основної маси продукції, її багатотоннажність та велика номенклатура вимагають постійного поповнення обігових коштів у відповідному достатньому обсязі. Основною проблемою своєчасного поповнення обігових коштів є розрахунки з дебіторами. Техніко-технологічна складова внутрішнього середовища хлібопекарських підприємств характеризується значною кількістю морально та фізично застарілого обладнання, яке до того ж має високий ступень енерго- та матеріалоемності. У зв'язку з постійним зростанням цін на основні складові собівартості хлібобулочних виробів урахування цих змін на ЕБП також

є надзвичайно важливим (табл. 2).

В якості критерію визначення щільності зв'язку між інтегральним показником ЕБП та абсолютними показниками діяльності ПАТ «Одеський коровай» використаємо показник кореляції. Чим ближче значення показника кореляції до 1, тим більш щільніший зв'язок між фактором та функцією. Додатне значення показника кореляції вказує на прямий зв'язок, а від'ємне – характеризує зворотній. Для обчислення показників кореляції було використано Пакет аналізу Microsoft Excel «Данные – Анализ данных – Корреляция». В якості вхідного інтервалу були використані дані табл. 2. Отримані результати кореляційного аналізу показані на рис. 1.

Таким чином, зростанню інтегрального показника ЕБП, а отже, погіршенню стану ЕБ, для ПАТ «Одесь-

кий коровай» сприяють зростання дебіторської заборгованості, собівартості продукції та необоротних активів.

**Висновки.** Проведення оцінки рівня ЕБП повинно проводитися в динаміці для можливості співставлення поточного стану безпеки підприємства з максимально можливим ефективним станом. Такий аналіз дозволить власникам бізнесу швидко реагувати на можливі загрози з боку зовнішнього та внутрішнього середовищ та вживати засоби для їх запобігання або подолання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [монография] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
2. Економіка підприємства: [підручник] / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ. 2001. – 528 с.
3. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.
4. Гусев В.С. и др. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов: [учебник] / В.С. Гусев. – СПб.: ИД «Очарованный странник», 2001. – 256 с.
5. Костенко Т.Д., Герасимова А.А., Рижиков В.С. та ін. Економічна діагностика. Практикум / [Т.Д. Костенко, А.А. Герасимова, В.С. Рижиков та ін.]. – Центр учбової літератури, 2007. – 186 с.

УДК 339.13:641.562

**Булгакова О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри товарознавства  
та експертизи в митній справі**Донецького національного університету економіки  
і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

## СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ

## STRATEGIC GUIDELINES FOR DEVELOPMENT OF BABY FOOD ENTERPRISES

### АНОТАЦІЯ

В статті розглядаються стратегічні орієнтири розвитку ринку дитячого харчування, в основу яких покладена мультиатрибутивна модель продукту дитячого харчування як відображення споживацьких потреб у спеціальних продуктах персоналізованого харчування.

**Ключові слова:** продукти дитячого харчування, стратегічні орієнтири, розвиток ринку, мультиатрибутивна модель.

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются стратегические ориентиры развития рынка детского питания, в основу которых положена мультиатрибутивная модель продукта детского питания как отражение потребительских потребностей в специальных продуктах персонализированного питания.

**Ключевые слова:** продукты детского питания, стратегические ориентиры, развитие рынка, мультиатрибутивная модель.

### ANNOTATION

Strategic guidelines for development of baby food market are examined in the article. They are based on the multi-attribute model of baby food stuff as a reflection of consumer requirements in the special personalized food stuffs.

**Keywords:** baby food stuffs, strategic guideline, multi-attribute model.

**Постановка проблеми.** Розвиток ринку продовольства є можливим за умови створення можливостей реалізації споживацьких потреб у вигляді споживчих характеристик продукту. Особливого значення це має для ринку продуктів дитячого харчування, оскільки стратегічними орієнтирами його розвитку є не тільки економічні концепції споживання, а й науково обґрунтовані теорії харчування і розвитку людини [1].

За аналітичними дослідженнями ємкість українського ринку дитячого харчування оцінюється на рівні \$6 млн. в місяць, в середньому за рік – \$60–70 млн., з яких більше половини – до \$40 млн. – припадає на частку замінників грудного молока. Для ринку продуктів дитячого харчування в Україні характерним є різний підхід до умов функціонування імпортерів і вітчизняних виробників. Права останніх при цьому значно менші, а умови роботи жорстко регулюються державою, що зменшує кількість асортиментних позицій і ефективність їх реалізації на споживчому ринку. З іншого боку, такі продукти є достатньо новими для вітчизняних споживачів, які не завжди мають чітке

уявлення про реальні та потенційні властивості і переваги спеціальних продуктів персоналізованого харчування для дітей.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питаннями споживчих властивостей і стратегій розвитку ринку присвячені роботи закордонних вчених: Д. Аакера, Р.Дж. Келси, Ф. Котлера, Д. Рэнделла, Т. Хайна, Дж.Р. Эванса; російських спеціалістів: Е.Л. Головлєвої, Н.Ф. Ефремова, Г.И. Касьянова, М.А. Ніколаєвої [2], Л.А. Пашкевич, Э.Г. Розанцева, О.А. Рязановой; вітчизняних науковців: О. Азарян [3], Г. Азоева, А. Багієва, Л. Балабанової, Є. Голубкова, Л. Дейнеко, М. Долинської, Н. Кубишиної, Т. Мостенської, В. Павлової [4; 5], В. Малигіної [6; 7], які внесли науковий вклад у дослідження проблеми формування ринку продуктів спеціального харчування. Однак досі не структуровані загальні критеріальні ознаки споживацьких характеристик продуктів дитячого харчування.

**Мета статті.** Визначення стратегічних орієнтирів на ринку продуктів дитячого харчування на основі мультиатрибутивної моделі, яка відображує ієрархічне поєднання рівнів споживацьких потреб та об'єднаних груп показників якості і функціонального призначення спеціальних продуктів функціонального призначення.

**Виклад основного матеріалу.** У контексті завдань гуманістичного розвитку суспільства, зміцнення та розкриття потенціалу нашого людського капіталу урядом України особлива увага приділяється охороні здоров'я, а в цій сфері першочергова турбота – про дітей, матерів та батьків [1]. Соціально-етична значущість продуктів дитячого харчування, зміна пріоритетів у поведінці матерів щодо відгодовування дітей, розширення обсягів і асортименту виробництва, зростання споживання є основою забезпечення існуючих перспектив і стабілізації тенденції зростання означеного ринку. Асортимент продуктів на ринку дитячого харчування поділяють на три основні групи відповідно до функцій, які виконують такі продукти в структурі харчування дитини віком від народження до трьох років. Для проведення дослідження асортименту та виявлення відношення споживачів

до кожної окремої асортиментної групи було прийнято поділ продуктів, наведений на рис. 1.

Український ринок дитячого харчування на молочній основі зростає, головним чином, за рахунок збільшення виробництва якісного вітчизняного дитячого харчування і інвестицій у виробництво дитячого харчування. Це сприяє формуванню недорогого і середнього сегменту. Також тенденцією стає і придбання українських молокозаводів крупними іноземними компані-

ями, як, наприклад, росіянами придбані вже два провідних підприємства з виробництва дитячого молочного харчування – ВАТ «Кременчуцький міський молочний завод» («Кре-мез») і ОАО «Хорольський молококонсервний комбінат дитячих продуктів».

Узагальнення інформації щодо сучасних методів дослідження асортименту дозволяє нам визначити, що з метою аналізу асортименту на ринку продуктів дитячого харчування може бути використана значна кількість методів економічного аналізу, кожен із яких має ряд переваг і недоліків (табл. 1).

Виходячи із особливостей ринку продуктів дитячого харчування можна запропонувати використання методів аналізу асортименту, що традиційно не використовуються для аналізу асортименту. Вивчення наукових праць дозволяє нам доповнити методи дослідження ринку продовольчих товарів ще двома групами методів, що дозволяють описати і позиціонувати товар, розрахувати конкурентоспроможність підприємств, розробити основні напрямки



Рис. 1. Асортиментні групи на ринку продуктів дитячого харчування

Таблиця 1

**Системний аналіз переваг і недоліків традиційних методів аналізу асортименту на ринку продуктів дитячого харчування**

Група методів	Переваги	Недоліки
Методи виявлення споживчих переваг	Споживачі оцінюють продукти з погляду їх придатності для задоволення своїх потреб; дозволяють отримати ідеальну базу для проведення сегментації ринку, для управління асортиментом та можливості ухвалення рішень про його оптимізацію.	Мотиви, важливі для продукту, часто буває важко визначити висловлювання опитуваних не дають вказівки на те, які характеристики продукту повинні бути змінені.
Методи економічного аналізу	Дають можливість оцінювати стабільність продажів товарних груп або окремих товарів і порівнювати продажі продукції різного типу попиту, різних цінових категорій. Асортимент, що перебуває на складі, розподіляється залежно від частоти споживання. Дають змогу повніше охопити товарний портфель. Мають можливість визначити перспективи розвитку свого асортименту. Дають змогу визначити оптимальний асортимент продукції, забезпечують максимальний прибуток при заданих ресурсних обмеженнях.	Залежність результатів аналізу від точності переносу змінних витрат на конкретний виріб. Аналіз ґрунтується тільки на статистиці продажів, але не враховує цілий ряд інших обставин: етап життєвого циклу товару, доступність в минулому періоді, сезонність, вплив на продажі інших товарів (рентабельність продажів при ABC-XYZ класифікації по реалізації, особливості логістики, бонусні схеми постачальників, терміни придатності, доступність необхідних супровідних документів та інші фактори.
Методи портфельного аналізу	Дозволяють гарантувати підприємству відносно стабільні загальні умови забезпечення обсягів реалізації, покриття витрат і рівня прибутку. Дозволяють простежити зміни товарів в динаміці	Відсутність об'єктивних даних, які спричиняють виникнення складнощів у визначенні частки ринку конкурентів. Не враховуються зовнішні джерела конкурентних переваг, обов'язкова наявність ефекту масштабу. Основним недоліком моделі ADL є те, що вона дуже схематична й може привести недосвідчених менеджерів до механічних і нетворчих рішень.



інноваційної діяльності підприємств на ринку продуктів дитячого харчування. Перша група – це методи аналітичної оцінки, які представлено на рис. 2.

В даній роботі запропоновані розпізнавальні, описові методи і методи із використанням шкал і категорій методи, що здатні віддзеркалити споживні характеристики і особливості формування якості дитячих продуктів (до речі, ці методи широко використовуються у технічних науках при визначенні рівнів якості харчових продуктів). Отримані результати мають високий ступінь надійності, незначну кількість помилок, і після відповідної статистичної обробки їх доречно використовувати для оптимізації асортименту на ринку продуктів дитячого харчування.

Як показують проведені науково-практичні дослідження, успіх продуктів на ринку дитячого харчування завжди залежить від реакції споживачів батьків і дітей на цей продукт [3]. Дослідження показало, що споживачі і покупці на ринку продуктів дитячого харчування не є одними й тими ж особами. Кінцевими споживачами є діти, але в момент придбання товару і у більшості випадків вони не є покупцями (з причини свого малого віку) і не здатні вплинути на вибір продукту безпосередньо. Можливість оцінки ефективності вибору продукту можна оцінити тільки за наявності налагодженої комунікації між батьками-покупцями та дитиною-споживачем. Можна констатувати: така ситуація значно ускладнює не тільки оцінку якісних характеристик і визначення основних споживчих ідентифікаційних ознак продуктів, що ускладнює проведення ринкових досліджень [6].

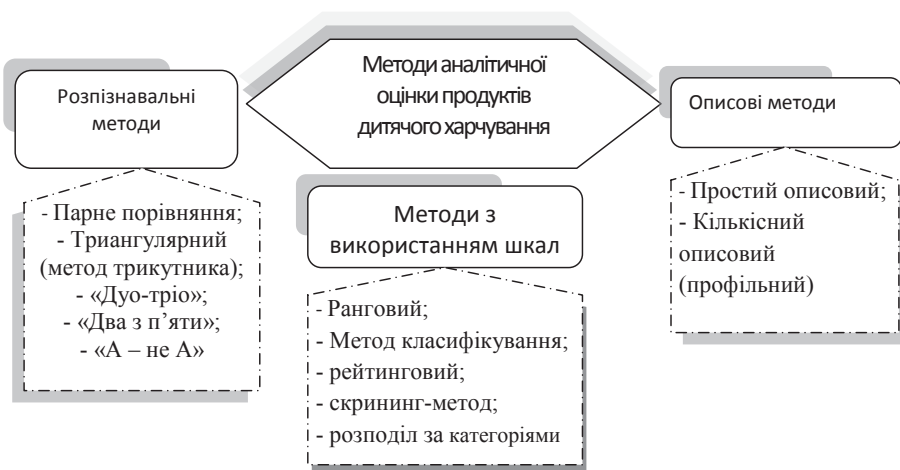


Рис. 2. Маркетинговий підхід до аналітичної оцінки ринку продуктів дитячого харчування



Рис. 3. Мультиатрибутивна модель продукту дитячого харчування на функційному рівні

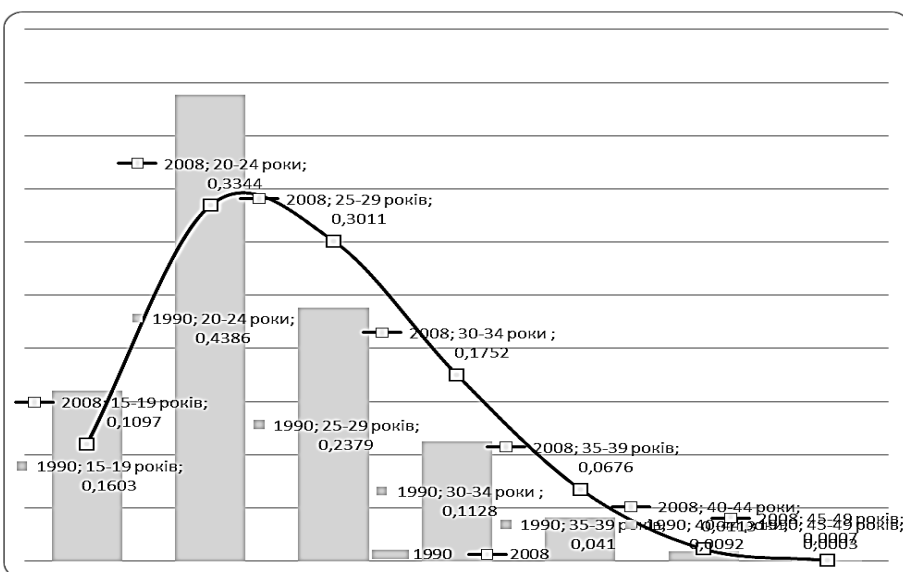


Рис. 4. Вікова структура жінок – покупців продуктів дитячого харчування  
Примітка. 2008 р., за статистичними даними, є початком позитивних демографічних зрушень (початок природного приросту населення) і стабілізаційних процесів на ринку дитячого харчування.

Незважаючи на очевидну важливість досліджень поведінки споживача, використання методик переваг й прийнятності дозволить значно підвищити вірогідність оцінки асортиментних груп на ринку продуктів дитячого харчування. Для споживчої оцінки в дослідженні ринку продуктів дитячого харчування, використовують набір методів (табл. 2).

Таблиця 2

**Методи споживчої оцінки, що рекомендують до використання при дослідженні ринку товарів для дитячого харчування**

Методи оцінки прийнятності	• Методи з використанням різних шкал
Методи оцінки переваги	• Парний тест • Ранжування переваг
Опитувальні методи	• Опитування персоналу підприємства і членів їхніх родин • Опитування фокус-груп населення

Зміна умов функціонування підприємств і стрімкий розвиток ринку продуктів дитячого харчування потребують оцінки як переваг, так і прийнятності асортиментних позицій, що забезпечують споживчий вибір на цьому специфічному ринку, коли той, хто віддає перевагу певному продукту, не завжди є його покупцем. За цієї умови споживча оцінка, з нашої точки зору, є основною складовою визначення стратегічних орієнтирів розвитку ринку дитячого харчування. Інформація, отримана від споживача, дозволяє краще зрозуміти його мотивацію при виборі і має значну цінність при стратегічному плануванні асортименту і напрямків оптимізації його змін з урахуванням оновлення функціональних властивостей та підвищення рівня якості продуктів дитячого харчування.

Якщо на ринку традиційного асортименту продуктів дитячого харчування прийнятними є методи оцінки переваги, то для нетрадиційних продуктів (наприклад, для продуктів з молока і м'яса кіз, верблюдів) логічним буде використання методу частотного аналізу.

Доцільно сказати про спеціальні продукти дитячого харчування, які не приносять значного прибутку і потреба в них кількісно невелика, але вони відзначається частотою закупівлі (наприклад, гіпоалергенні суміші для годування). Враховуючи наявність їх на ринку формується сегмент постійних покупців і стабільність середнього чеку [7].

Проведене опитування фокус-груп батьків з метою виокремлення їх чіткої позиції відносно суто дитячих продуктів (у їхньому розумінні), показало, що:

– основна маса споживачів достовірно володіють інформацією щодо класифікаційних однак основних асортиментних груп продуктів дитячого харчування (суміші, каші, соки, пюре тощо). При цьому лише 56% знають, які продукти відносяться до гомогенізованих, 88% розуміють, що таке продукти лікувально-профі-

лактичного призначення, і жоден із опитуваних не відповів, що таке продукти персоніфікованого харчування (для окремої дитини з урахуванням особливостей її стану і розвитку);

– у більшості випадків кількість асортиментних одиниць продукту задовольняє рівень потреб на рівні 89–100%. Виключення склали продукти лікувально-профілактичного призначення – рівень задоволення на 15%. Рівень незадоволеності гомогенізованими продуктами і продуктами персоніфікованого харчування пов'язаний з необізнаністю покупців з цього питання і неспроможністю ідентифікувати таку продукцію;

– рівень цін задовольняє майже половину покупців за всіма асортиментними групами. Найбільший рівень задоволеності (82%) встановлено за групою кисломолочних продуктів, що цілком логічно пояснюється їхнім виробництвом на вітчизняних підприємствах, адже націнка у таких випадках жорстко регулюється державою.

– 95% споживачів традиційного асортименту продуктів дитячого харчування незадоволені розташуванням, зручністю та зовнішнім оформленням при реалізації продуктів дитячого харчування;

– майже 100% опитуваних вважають, що при формуванні асортименту необхідно враховувати такі чинники: вік дитини, стан її здоров'я, рівень розвитку, особливі потреби.

З урахуванням існування рівнів якості продуктів в роботі запропоновано і побудовано узагальнену функційну мультиатрибутивну модель продукту дитячого харчування, розраховану на середньостатистичного покупця (рис. 3). Мультиатрибутивна модель продукту дитячого харчування дає змогу згрупувати всі вимоги до таких продуктів, а також визначити місце та значущість цих вимог у формуванні статусу «продукт дитячого харчування».

Доречно зауважити, що для батьків важливим моментом є спокій дитини, а саме первісною рисою такого стану дитини до трьох років є угамування голоду. Продукти дитячого харчування покупці, які не є кінцевими споживачами, повинні сприймати з урахуванням перш за все здатності продукту виконувати своє основне завдання – ефективно та безпечно угамування голоду дитини і забезпечення її здоров'я. Ієрархія моделювання дитячого харчування передбачає потенційні його можливості та властивості, а саме на функційному рівні суттєвою характеристикою продуктів для дітей є їх адаптованість, що проявляється як відносно регіональних харчових звичок (які вважають традиційними для певного регіону), так і вимог до продовольчої сировини дитячих продуктів. Зважаючи на це, таку позицію в мультиатрибутивній моделі продукту дитячого харчування на функційному рівні можна віднести до рівня потреби у самовираженні.

Звертаючись до характеристики ринку продуктів дитячого харчування слід зазначити ще

одну важливу його складову поряд із пропозицією – це попит, який виступає запорукою реалізації всіх споживацьких переваг та стійкого позиціонування продукту на ринку.

З метою сегментації покупців, а також виявлення зацікавленості реальних і потенційних споживачів продуктів дитячого харчування було проведене анкетування жителів Донецького регіону, яке дозволило визначити чинники впливу на вибір продукту дитячого харчування, а саме рівня доходу, особи покупця, рівня освіченості тощо. Серед опитаних покупців магазинів дитячого харчування 92% становили мами, 6% – тато, 2% – інші члени родини. Виходячи з цього, основними покупцями продуктів дитячого харчування в Україні є жінки.

Дані дослідження засвідчують негативну динаміку народжуваності в Україні: сумарний коефіцієнт народжуваності становив у 2008 р. 1,445, що значно менше показника 1990 р., що дозволяє зробити висновок стосовно того, що жінки в Україні стали народжувати дітей на 22% менше, ніж раніше. При цьому значно змінилось співвідношення вікових сегментів матерів: так, у 1990 р. найбільший коефіцієнт народжуваності, який дорівнював 161,7, мали жінки віком 20–24 роки, найнижчий – 45–49 років (0,1). У 2008 р. – найбільший коефіцієнт мав сегмент матерів 20–24 років (97,5), найнижчий – 45–49 років з коефіцієнтом 0,2.

Доречно відмітити, що загальною тенденцією останніх років є збільшення віку матері при народженні дитини, що свідчить про підвищення рівня свідомості жінки, а значить, і збільшення вимог до продуктів дитячого харчування. Крім того, все частіше спостерігається ситуація, коли народжена дитина є однією у родині, тому більше уваги і доходу віддається саме їй. Важливим показником є врахування рівня доходу покупців продуктів дитячого харчування та їх угруповання за цим критерієм (рис. 4).

Дослідження показало, що основну долю покупців дитячого харчування становили особи із доходами від 840 до 1200 грн. на місяць. Майже 12,4% покупців магазину дитячого харчування мають доходи понад 1920 грн. на особу, а це свідчить про схильність людей із високим рівнем доходів до збільшення витрат на харчування дітей. Проведений аналіз дозволив визначити середньостатистичні характеристики покупця магазину дитячого харчування: це жінка віком 20–34 роки із рівнем доходу 840–1200 грн. на особу.

Зібравши маркетингові та товарознавно-технологічні характеристики значної сукупності продуктів дитячого харчування можна отримати наступне:

- індикатори напрямку формування і оптимізації асортименту, які фактично є відображенням споживчих уподобань і вимог;
- інформацію про сприйняття окремих продуктів дитячого харчування індивідами-споживачами;

- вагомість окремих чинників при оцінюванні різних характеристик у системі загального оцінювання продуктів дитячого харчування.

**Висновки.** Ринок продуктів дитячого харчування в Україні є сформованою структурою, для реалізації продуктів, які мають статус «продукт дитячого харчування». Такі продукти мають складну ієрархічну класифікацію та мають певні рівні якості. Ринок має значний обсяг та має тенденцію до стабільного зростання через низку економіко-технологічних та соціальних факторів, тому є привабливим для виробників.

1. Основною складністю є виявлення чітких критеріїв, які визначають продукт як спеціальний продукт дитячого харчування, тому важливим аспектом є побудова мультиатрибутивної моделі. Така модель дає змогу візуалізувати співвідношення рівнів потреб споживачів та узагальнені групи вимог до продуктів дитячого харчування, що дозволить через реалізацію цих потреб розширювати асортимент як в горизонтальній так і вертикальній площині.

2. Основними стримуючими факторами розвитку ринку продуктів дитячого харчування є рівень доходів споживачів та загальна демографічна ситуація у суспільстві. Встановлено, що рівень споживання продуктів дитячого харчування залежить не тільки від рівня доходів, але й від освіченості споживачів та їх здатності ідентифікувати такі продукти зі спеціальними властивостями. Тому необхідно підвищувати рівень споживацької обізнаності стосовно функціональних властивостей спеціальних продуктів персоніфікованого харчування дітей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція Державної програми «Здорова дитина» на 2008–2017 рр. // Здоровье Украины: XXI век. – 2007. – № 17.
2. Рязанова О.А. Товароведение продуктов детского питания: [учеб. пособ.] / О.А. Рязанова, М.А. Николаева. – М.: Омега-Л; Издательский дом «Деловая литература», 2003. – 144 с.
3. Азарян Е.М. Международный маркетинг / Е.М. Азарян. – К.: ИСМО МО Украина, НВФ «Студцентр», 1998. – 192 с.
4. Павлова В.А. Прогнозування діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища / В.А. Павлова, С.С. Рогоза // Вісник ДонДУЕТ. – 2003. – № 4 (20). – С. 140–145.
5. Павлова В.А. Формування попиту на цільових ринках в контексті євроінтеграції / В.А. Павлова, В.Г. М'ячин, Л.А. Гончар // Європейський вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – 2007. – Вип. 2 (3). – С. 52–59.
6. Малигіна В.Д. Особливості сучасного ринку дитячого харчування / В.Д. Малигіна, О.В. Булгакова // Актуальні проблеми розвитку економіки України. Серія «Економіка»: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонДУУ, 2008. – Т. 9. – Вип. 104. – С. 246–254.
7. Малыгина В.Д. Современное состояние и перспективы развития рынка продуктов для питания детей / [В.Д. Малыгина, Е.В. Булгакова, Л.В. Породина] // Управление торговлей: теория, практика, инновации: материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию Российского университета кооперации. – М.: РУК, 2008. – С. 221–223.



УДК 330.322:629.76/78

Бухун Ю.В.  
здобувач кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»

## ЕКОНОМІЧНА ЗНАЧИМІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТ-МЕНЕДЖМЕНТУ

## THE ECONOMIC IMPORTANCE OF IMPLEMENTATION OF INVESTMENT PROJECT MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF SPACE INDUSTRY

### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто такий важливий для масштабних інвестиційних проектів в космічній галузі інструмент управління інвестиційною діяльністю, як інвестиційний проект-менеджмент з точки зору його економічної значущості, ефективності та поширеності на вітчизняних підприємствах космічної галузі. Даний підхід до управління виробництвом, попри недостатнє поширення на вітчизняних космічних підприємствах, має широкий інструментарій для успішного ведення інвестиційних та інноваційних проектів, оцінки виконаності проектів за усіма параметрами та розрахунку економічної ефективності як проектів в цілому, так і способу організації їх виконання.

**Ключові слова:** інвестиції, проект-менеджмент, підприємства космічної галузі, економічна значимість, оцінка ефективності.

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен такой важный для масштабных инвестиционных проектов в космической отрасли инструмент управления инвестиционной деятельностью, как инвестиционный проект-менеджмент с точки зрения его экономической значимости, эффективности и распространенности на отечественных предприятиях космической отрасли. Данный подход к управлению производством, несмотря на недостаточное распространение на отечественных космических предприятиях, имеет широкий инструментарий для успешного ведения инвестиционных и инновационных проектов, оценки выполнимости проектов по всем параметрам и расчета экономической эффективности как проектов в целом, так и способа организации их выполнения.

**Ключевые слова:** инвестиции, проект-менеджмент, предприятия космической отрасли, экономическая значимость, оценка эффективности.

### ANNOTATION

This article considered such an important instrument of investment activity management as investment project management in terms of its economic importance for large-scale investment projects in the space branch, effectiveness and prevalence in domestic enterprises of space industry. This approach in managing production, despite its insignificant use at domestic space enterprises, has a wide range of instruments for successful investment and innovative projects, assessment of the feasibility of projects by all parameters and calculation of the economic efficiency of the projects in general and the way of organizing their implementation.

**Keywords:** investment, project management, enterprises of space industry, economic importance, evaluation of effectiveness.

**Постановка проблеми.** Розвиток високотехнологічних виробництв, переорієнтація підприємств космічної галузі України на міжнародне співробітництво у сфері інновацій і новітніх технологій, їх позиціонування на світовому ринку наукоємної продукції зумовлюють необхідність поглибленого аналізу процесів впливу іноземних інвестицій на формування та примно-

ження економічного потенціалу високотехнологічних підприємств. Застосування інструментів інвестиційного проектного менеджменту, попри численні переваги даного підходу, ще недостатньо представлене на підприємствах космічної галузі. Саме тому теоретичні та практичні аспекти застосування інвестиційного проектного менеджменту з точки зору його економічної доцільності є однією з найважливіших наукових задач нинішнього часу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробка організаційно-економічних механізмів для управління проектами в ракетно-космічній галузі та заснованих на них технологій для вирішення конкретних завдань управління була об'єктом аналізу в роботах вітчизняних і зарубіжних авторів. Дослідження на цю тему ведуться у кількох напрямках.

Великий внесок у розробку сучасної теорії управління проектами внесли І.М. Волков, І.І. Мазур, Д. ДеКарло, М.Л. Разу, Б.В. Мартінов, В.М. Матюшок, Р. Арчибальд, Д.А. Новіков, В.М. Бурко.

Теорія і практика управління проектами створення, експлуатації та утилізації ракетно-космічної техніки вивчалась такими авторами, як: В.О. Прилуцький, Ф. Петерс, Г. Вебб, Р. Грінберг, Х. Херцфельд, Д.Б. Пайсон, С.В. Кричевський, В.М. Рябов, М.А. Бендик, А.В. Іллічов, К.С. Касаєв.

Оцінка економічної ефективності проектів в умовах мінливості середовища і невизначеності опрацьована в роботах Б.А. Лагоші, О.І. Орлова, С.Г. Фалько, І.М. Омельченко, І.Д. Грачова, Е. Файншмідт.

Недостатньо вивченими, тим не менше, залишаються питання використання та впровадження критеріїв економічної ефективності при оцінці проектів створення, виробництва та експлуатації ракетно-космічної техніки в умовах зміни зовнішнього середовища, що особливо актуально для України.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Інвестиційний проект-менеджмент є одним з найбільш актуальним методів управління великими інвестиційними та інноваційними проектами в світі. З огляду на різкі зміни у функціонуванні підприємств



космічної галузі України та необхідність інтегруватися в міжнародну космічну галузь виникає потреба в розробці рекомендацій щодо впровадження, функціонування та оцінки значних інвестиційних проектів з точки зору проектного менеджменту. Саме цій актуальній проблемі і присвячена стаття.

**Мета статті.** Аналіз застосування інвестиційного проект-менеджменту на підприємствах космічної галузі України з точки зору його економічної доцільності, ефективності та перспектив використання інструментарію для реалізації інноваційних інвестиційних проектів, особливо з залученням іноземних інвестицій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З метою залучення нових інвесторів на територію України необхідно не тільки сприяти розвитку законодавства в цьому напрямку, але і використовувати нові методи управління бізнесом. При виборі компанії, що реалізує той чи інший інвестиційний проект, інвестор велику увагу приділяє тактиці і методам управління підприємством в цілому і виробництвом зокрема.

Одним із способів управління інвестиціями в організації, який дозволяє успішно працювати відразу з декількома напрямками діяльності, є проектне управління. В даному контексті – це управління видами діяльності в організації, які вимагають постійного керівництва в умовах суворих обмежень за витратами, термінами і якістю робіт. Відмінними рисами проекту є унікальність і неповторність, наявність певних цілей, досягнення яких відбувається в умовах часових та ресурсних обмежень. Таким чином, проектне управління є найоптимальнішим для підприємств космічної галузі.

Результати дослідження обсягів фінансування науково-виробничої діяльності провідних космічних агентств дозволяють стверджувати, що стійка фінансова база та значні інвестиційні впливання є обов'язковою умовою функціонування всього технологічного циклу виробництва високотехнологічної продукції. Джерелами фінансування наукових досліджень, виробництва високотехнологічної космічної продукції у провідних космічних країнах є: федеральний бюджет (28–34%), приватний капітал (США, ЄС – 30–40%), внутрішні джерела підприємств (Росія – 15–20%), міжнародні контракти, внутрішні та зовнішні позики.

Аналіз розвитку співпраці держави і національного приватного капіталу є ще однією рисою світової космонавтики. Космічні агентства головних космічних держав використовують механізми залучення необхідних коштів з джерел приватного капіталу, налагоджуючи зв'язки з приватними підрядниками: Європейське космічне агентство (ЕКА) – з авіаційно-космічним концерном EADS, Національне управління з аеронавтики і дослідження космічного простору США (NASA) – з Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon, General

Dynamics, Космічне агентство Японії (JAXA) – з Mitsubishi Heavy Industries. Приватні компанії, які є потужними інтегрованими організаційними структурами, конкурують між собою за отримання державних контрактів. Інвестиційні проекти такого масштабу керуються в межах проектного підходу [1, с. 118].

Проектний підхід на відміну від функціонального менеджменту має такі переваги:

- дозволяє усунути непотрібні для виконання поставленої мети бізнес-процеси, чим забезпечує економію грошових та інших ресурсів;
- забезпечує співпрацю різних відділів, вирішує проблему «суперництва» між функціональними підрозділами компанії;
- робить результати і терміни виконання робіт більш передбачуваними за рахунок складання календарного плану, розбитого на етапи;
- дозволяє керівництву контролювати кожен з етапів робіт більш ретельно, простежити динаміку виконання проекту.

Таким чином, найбільш економічно значущі інвестиційні проекти з часом набули однакових ознак в управлінні, що дозволило виділити принципи і механізм роботи інвестиційного проект-менеджменту. Однак, як показують тенденції в світі, наразі до даного підходу управління стали приділяти більше уваги підприємства різних розмірів та форм власності, що вказує на високу економічну ефективність такого підходу.

Економічний потенціал високотехнологічних підприємств космічної галузі України представляє собою інтегральну взаємодію усіх елементів науково-виробничої та економічної систем, спрямованих на залучення іноземних інвестицій у ході реалізації міжнародних космічних проектів і скорегованих на величини спричинених ефектів синергії. Кількісний вимір впливу іноземних інвестицій на економічний потенціал науково-технічної промисловості (НТП) є одним з важливих показників інвестиційно-інноваційного рівня розвитку держави, регіону, галузі. Загальні принципи аналізу впливу іноземних інвестицій на економічний потенціал НТП передбачають інтегрованість інтелектуальних, наукових, фінансових, інформаційних можливостей у загальну систему на основі комплексності, об'єктивності, точності, ефективності – тобто економічно доцільним є синергія окремих підприємств в рамках реалізації окремих інвестиційних проектів.

Управління інвестиційними проектами розглядається нами в декількох не зв'язаних аспектах:

- 1) безпосередньо самі проекти – гранти, приватні ініціативи, державні інвестиції;
- 2) інтеграція проектного менеджменту – організаційна чи технологічна для підвищення ефективності виробництва і процес-менеджменту;
- 3) система управління проектами – рішення та продукти у сфері інформаційних технологій.

Найважливіший етап інвестиційного проєкт-менеджменту на стадії підготовки проєкту – оцінка реалізованості проєкту. Можна сказати, що головне при оцінці реалізованості проєкту (можливості його здійснення) – наявність об'єктивних передумов для виконання проєкту. Такими передумовами можуть бути технологічні можливості організації (підприємства, корпорації, галузі, держави в цілому), що реалізує проєкт, економічні та соціальні показники проєкту, при роботі на ринок – ринкові передумови (наявність потенційного попиту, прийнятний рівень конкуренції).

Доцільно виділити такі сторони реалізованості проєкту в космічній галузі – технічну (включаючи фізичну, технологічну, виробничу), економічну, організаційну, політичну (включаючи соціальну і екологічну).

Технічна реалізація проєкту визначається насамперед можливістю складання (мережевого) графіка виконання робіт, необхідних для здійснення проєкту, з урахуванням того, що ці роботи взаємопов'язані у просторі та часі, повинні бути збалансовані з наявними ресурсами (як за об'єктами споживання ресурсів, так і за інтенсивністю їх споживання на різних етапах реалізації проєкту). Відзначимо, що виконання проєкту має бути забезпечене ресурсами не тільки в цілому, але і в кожен момент часу.

Фізична реалізація проєкту забезпечується відповідністю задуму проєкту сучасним науковим уявленням в космічній галузі. Технологічна – наявністю технологій, необхідних для реалізації робіт, що становлять проєкт. Виробнича – реалізованістю необхідних технологій на виробництвах, наявних у розпорядженні виконавців проєкту. В цілому технічна реалізація проєкту забезпечується наявністю (при необхідності – створенням) виробничої структури, що має потенційну технологічну можливість для виконання планового комплексу робіт необхідної якості і у встановлені терміни при обговореному рівні витрат.

Економічна реалізація проєкту визначається можливістю забезпечення фінансування всіх етапів його виконання (за рахунок різних джерел фінансування – державного бюджету, коштів інвесторів, власних або позикових коштів). При прийнятті рішення про доцільність реалізації проєкту проводять попередню оцінку економічної ефективності проєкту за різними критеріями.

Організаційна реалізація проєкту забезпечується ефективною структурою управління, наявністю у керівників, які приймають рішення, необхідної компетентності і необхідного рівня повноважень для ефективної координації спільної діяльності всіх учасників виконання проєкту.

Політична, соціальна і екологічна сторони реалізованості проєкту визначається інтересами держави і суспільства, які можуть як сприяти, так і протидіяти здійсненню проєкту [2, с. 236].

Різноманітність форм поєднання економічних потенціалів країн – учасниць міжнародних космічних проєктів визначають сьогоденну спеціалізацію України, яка полягає у зміщенні структурних пропорцій діяльності до напрямів «авторський супровід технологій під час експлуатації» та «оновлення основної продукції». Конверсійне виробництво бойових ракетосімейств «Циклон», «Зеніт», «Дніпро» та їхнє технічне обслуговування на замовлення стратегічних партнерів визначають функціонування країни як сировинної бази, «обслуговуючого» учасника ринку. Спеціалізація України на міжнародному ринку космічних технологій визначає структуру джерел інвестицій на національних космічних підприємствах: власні кошти – 10%, кошти з держбюджету – 12–20%, капітал іноземних інвесторів – 70–80% (капітал партнерів спільних підприємств – ТОВ «Міжнародні космічні послуги», ТОВ «Sea Launch», «Алькантара Циклон Спейс», ЗАТ «Міжнародна космічна компанія «Космотрас»).

Важливою особливістю національної космонавтики є наявність значних диспропорцій всередині галузі: близько 70% галузевого обороту припадає на ДП «Конструкторське бюро «Південне» ім. М.К. Янгеля» та НВО «Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова» (НВО «Південмаш») [3, с. 427].

В таких умовах варто виділити такі типи проєктів, як інвестиційні та інноваційні – проєкт-менеджмент таких типів проєктів має базуватися на різних типах передумов та різних механізмах функціонування.

Згідно сказаного вище, інноваційний проєкт – це проєкт з розробки та впровадження нововведень. Управління інноваціями (іншими словами, інноваційний менеджмент) – наукова та практична область, присвячена управлінню інноваційними проєктами. Помітна частина цієї області відноситься до інноваційних проєктів, задум яких належить одній особі або групі фахівців. Такі проєкти (їх прототипи або розрахунки) на перших етапах виконуються малими підприємствами, оскільки на цих етапах не вимагають значних капіталовкладень в сполученні зі значним ризиком припинення розробки. Для подібних інноваційних проєктів характерним є перехід прав власності на них від одних господарюючих суб'єктів до інших [4, с. 340].

Інвестиційні проєкти, як випливає з назви, виділяються серед всіх проєктів необхідністю значних капіталовкладень. Інвестування – один з найбільш важливих аспектів діяльності будь-якої організації, що розвивається. Причини, що обумовлюють необхідність інвестицій, в цілому можна поділити на три види: поновлення наявної матеріально-технічної бази; нарощування обсягів виробничої діяльності; освоєння нових видів діяльності.

Будь-який інвестиційний проєкт може бути охарактеризований з різних сторін: фінансової, технологічної, організаційної, часової, еколо-

гічної, соціальної та ін. Кожна з них по-своєму важлива, однак фінансові аспекти інвестиційної діяльності в багатьох випадках мають вирішальне значення.

Управління інвестиціями (іншими словами, інвестиційний менеджмент) орієнтоване на управління капіталомісткими проектами, впровадження яких не пов'язано зі значними ризиками. Тому аналізу, оцінці та управлінню ризиками приділяється обмежена увага, причому в основному ризикам, пов'язаним з економічними відносинами.

Велике значення мають інноваційно-інвестиційні проекти, реалізація яких вимагає значних інвестицій. Багато нововведень вимагають значних фінансових витрат, вкладень капіталу в науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, підбір і навчання співробітників, нові будівлі, споруди, обладнання, запаси сировини і матеріалів для використання у виробництві. Слід фінансувати науково-технічну діяльність, проведення досліджень і проектування виробів і технологічних процесів, оплачувати роботу співробітників – тобто здійснювати значні витрати, що на початковому етапі не приносять прибутку.

Проекти по створенню ракетно-космічної техніки (РКТ) мають ряд специфічних особливостей в порівнянні з проектами в інших галузях промисловості.

По-перше, в них велика інноваційна складова, обумовлена необхідністю вирішення найновіших та унікальних науково-технічних завдань. Як наслідок, велику роль відіграють інноваційні ризики.

По-друге, проекти по створенню РКТ вимагають для своєї реалізації значного ресурсного забезпечення та часу.

Отже, основні проекти, що виконуються в ракетно-космічній галузі, – це проекти, реалізація яких потребує значного ресурсного забезпечення. Як правило, їх слід вважати інноваційно-інвестиційними проектами.

При аналізі та управлінні інноваційно-інвестиційними проектами в ракетно-космічній галузі необхідно враховувати як різноманітність ризиків, з якими пов'язана їх реалізація, так і необхідність значних капіталовкладень. Отже, методи оцінки реалізованості інноваційно-інвестиційних проектів у ракетно-космічній галузі повинні бути побудовані на основі сучасних наукових досягнень, зокрема, в галузі математичних методів економіки, включаючи статистичні та експертні методи прийняття рішень в умовах невизначеності і ризику [5, с. 28].

Загальним підходам до оцінки реалізованості інноваційно-інвестиційних проектів присвячена робота [6, с. 40], згідно з якою метою оцінки реалізованості науково-технічного проекту є визначення ступеня збалансованості робіт і заходів, передбачених проектом, з прогнозованими можливостями щодо їх виконання (у припущенні виконання наявних в конкрет-

ній ситуації обмежень). Таким чином, оцінка економічної доцільності проекту повинна розглядатися принаймні в трьох аспектах: науково-технічному, часовому і ресурсному.

Науково-технічний аспект передбачає оцінку можливостей досягнення заданих характеристик продукції (технічних, технологічних, експлуатаційних та ін.), яка буде отримана в результаті реалізації проекту, з урахуванням наявного науково-технічного доробку і можливостей дослідно-експериментальної бази. Часовий аспект передбачає оцінку можливості виконання включених в проект робіт і заходів у встановлені терміни. Ресурсний аспект стосується забезпечення робіт та заходів проекту всіма необхідними видами ресурсів: фінансовими, матеріальними, трудовими, виробничими.

Інструментальні методи оцінки реалізованості наукоємного інноваційно-інвестиційного проекту розроблені найчастіше як методологічний підхід до розробки інструментальних методів, призначених для багатофакторної оцінки реалізованості окремого наукомісткого проекту, спрямованого на створення нової високотехнологічної продукції або послуг на наявних або створюваних (реконструйованих) потужностях підприємств.

З усіх приватних аспектів реалізованості інноваційно-інвестиційних проектів найбільш часто обговорюється фінансовий. Методології оцінки фінансової значущості та реалізованості інноваційних проектів створення інтелектуальної продукції присвячена значна кількість наукових робіт [7, с. 42]. Методологічні проблеми концептуальної побудови інструментальних методів і засобів, що дозволяють оцінити фінансово-економічний ефект і практичну реалізованість проектів створення інноваційної інтелектуальної продукції, становлять єдину систему, або ресурсну модель.

Фінансова стійкість наукоємного підприємства також розглядається як фактор оцінки реалізованості інноваційного проекту [8, с. 20]. Найважливіші фактори реалізованості проектів вираховуються завдяки розробці та аналізу якісно-кількісних методів оцінки фінансової стійкості наукомістких підприємств, що функціонують в ринковому нестабільному середовищі, що дозволяє знизити супутні виробництву ризики і підвищити ступінь реалізованості інноваційних проектів. Фінансова стійкість – одна зі складових організаційно-економічної стійкості. Концепція оцінки та управління ризиком при реалізації інноваційних проектів створення інтелектуальної продукції має критичне значення в інвестиційному проект-менеджменті [9, с. 12]. В межах проекту оцінюються концептуальні засади оцінки та управління рівнем ризику при обґрунтуванні та реалізації програм і планів створення і виробництва інноваційної інтелектуальної продукції.

Інституційний метод підвищення реалізованості наукомістких інноваційно-інвес-



тиційних проектів [10, с. 7] присвяченій ризик-менеджменту подібних проектів. В організаційній структурі підприємства з виробництва наукомісткої та високотехнологічної продукції пропонується створити підрозділ управління ризиком, показуються керівні та інформаційні зв'язки між складовими структурними елементами.

При аналізі та управлінні проектами в ракетно-космічній галузі необхідно враховувати ризики їх реалізації в умовах значних капіталовкладень. Так, нещодавно була вперше розроблена в загальному вигляді адитивно-мультиплікативна модель оцінки ризиків в космічній галузі [11, с. 39]. У дворівневій схемі на нижньому рівні оцінки ризиків об'єднуються адитивно, а на верхньому рівні – мультиплікативно. Адитивно-мультиплікативна модель застосована для оцінки ризиків проектів створення РКТ. Виділено 44 фактори ризику на нижньому рівні і вісім – на верхньому, що відповідає етапам виконання проекту.

При реалізації проектів зі створення РКТ необхідно проводити аналіз, оцінку та управління ризиками, а також застосовувати статистичні та експертні методи прогнозування динаміки розвитку техніко-економічних показників проектів. Отже, організаційно-економічні підходи до оцінки реалізованості проектів зі створення РКТ повинні бути побудовані на основі сучасних наукових досягнень, зокрема, в галузі математичних методів економіки, включаючи статистичні та експертні методи прийняття рішень в умовах невизначеності і ризику [12, с. 27].

На основі аналізу механізмів і технологій в управлінні проектами створення, виробництва та експлуатації ракетно-космічної техніки можуть бути виділені наступні тенденції:

- розвиток методології управління проектами в частині управління змінами;
- розширення можливостей ситуаційного моделювання результатів проектів та управління ризиками проектів створення, виробництва та експлуатації ракетно-космічної техніки;
- міжнародна гармонізація та об'єднання підходів до стандартів у сфері управління проектами створення, виробництва та експлуатації ракетно-космічної техніки;
- підвищення ролі експертизи в управлінні проектами зі створення, виробництва та експлуатації ракетно-космічної техніки;
- розвиток механізмів управління очікуваннями замовників проектів створення, виробництва та експлуатацією ракетно-космічної техніки на основі показників інвестиційної привабливості.

Важливим організаційним елементом на підприємстві ракетно-космічної галузі стає дирекція, або офіс управління проектами, що реалізує функції управління проектами та управління знаннями в галузі управління проектами.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, необхідно резюмувати, що на сучасних підприємствах ракетно-космічної галузі відсутня методологія управління інвестиційно-інноваційними проектами. Виникає потреба в застосуванні нових, більш ефективних технологій управління, провідною з яких для підприємств космічної галузі є інвестиційний та інноваційний проект-менеджмент.

**Висновки.** В статті розглядаються особливості застосування інвестиційного проектного менеджменту як напрямку проектного менеджменту, що особливо актуально при застосуванні в розробці довгострокових високотехнологічних проектів, що вимагають значних обсягів інвестицій та ресурсів. З огляду на специфіку космічної галузі України, якій притаманна висока концентрація виробництва на окремих підприємствах і брак власних ресурсів (70–80% фінансів підприємств космічної галузі припадають на іноземні інвестиції), проектний характер управління інвестиціями є найбільш економічно доцільним. Ці особливості мають ряд недоліків, які можуть нівелюватися впровадженням проектного менеджменту для масштабних проектів з іноземними інвестиціями.

Нами також виділені окремі підвиди інвестиційного проект-менеджменту – інноваційний проект-менеджмент, інвестиційний проект-менеджмент та інвестиційно-інноваційний проект-менеджмент. Кожен з цих підвидів характеризується своєю специфікою як в особливостях процесу управління проектом, так і в підходах до оцінки економічної ефективності таких проектів.

Крім того, в статті розглянуті наявні методи оцінки економічної характеристики великих інвестиційних проектів з точки зору доцільності їх застосування для оцінки проектів в космічній галузі та надані рекомендації щодо методології надання оцінки економічної ефективності проектів космічної галузі.

В цілому в статті започатковано розгляд найбільш актуальних і важливих питань застосування інвестиційного проект-менеджменту, подальше дослідження яких має високий науковий та практичний інтерес. Перспективними виглядають подальші розробки оцінки економічної ефективності використання інвестиційного проект-менеджменту в реалізації масштабних проектів космічної галузі України та питання оцінки потенціалу реалізації інвестиційних виробничих проектів з використанням інструментарію проект-менеджменту. Особливо перспективним виглядає питання застосування математичного моделювання та статистичного аналізу на базі реалізованих проектів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черкасова Г.В. Методичні засади оцінки інвестиційної привабливості підприємств космічної галузі України / Г.В. Черкасова: матеріали Міжнародної науково-теоретичної кон-



- ференції молодих учених і студентів «Актуальні проблеми економічного та соціального розвитку виробничої сфери»: в 3-х т., Т. 3. – Донецьк: ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», 2012. – 231 с. – С. 182–185.
2. Матеріали IX Міжнародної конференції «Управління проектами у розвитку суспільства». – Київ, 11–12 травня 2012 р. – С. 235–237.
  3. Черкасова А.В. Классификация методов оценки инвестиционной привлекательности космической отрасли Украины / А.В. Черкасова // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць: у 9 т., Т. 2. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2013. – Вип. 231. – С. 423–432.
  4. Орлов А.И. Инновационная деятельность: организационно-экономическое обеспечение / А.И. Орлов // Проблемы информационной экономики. Выпуск VII. Стратегия инновационного развития российской экономики: сб. науч. трудов; под ред. Р.М. Нижегородцева. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2008. – С. 325–345.
  5. Орлов А.И. Новая парадигма математических методов экономики / А.И. Орлов // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 36 (339). – С. 25–30.
  6. Бендиков М.А. Оценка реализуемости инновационного проекта / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 27–43.
  7. Неволин И.В., Хрусталёв О.Е., Хрусталёв Ю.Е. Методология оценки финансовой значимости и реализуемости инновационных проектов создания интеллектуальной продукции / [И.В. Неволин, О.Е. Хрусталёв, Ю.Е. Хрусталёв] // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – № 11149). – С. 39–45.
  8. Хрусталёв Е.Ю., Хрусталёв О.Е. Финансовая устойчивость наукоемкого предприятия как фактор оценки реализуемости инновационного проекта / Е.Ю. Хрусталёв, О.Е. Хрусталёв // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 33 (222). – С. 16–23.
  9. Хрусталёв Е.Ю., Соколов Н.А., Хрусталёв О.Е. Концепция оценки и управления риском при реализации инновационных проектов создания интеллектуальной продукции / [Е.Ю. Хрусталёв, Н.А. Соколов, О.Е. Хрусталёв] // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. – № 44 (347). – С. 2–13.
  10. Хрусталёв Е.Ю., Стрельникова И.А. Институциональный метод повышения реализуемости наукоемких инвестиционных проектов / Е.Ю. Хрусталёв, И.А. Стрельникова // Экономический анализ: теория и практика. – 2011. – № 3 (210). – С. 2–8.
  11. Орлов А.И., Цисарский А.Д. Особенности оценки рисков при создании ракетно-космической техники / А.И. Орлов, А.Д. Цисарский // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 43 (232). – С. 37–46.
  12. Цисарский А.Д. Повышение эффективности реализации проектов по созданию перспективных образцов ракетно-космической техники на основе концепции Requirements Engineering / А.Д. Цисарский // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2013. – № 31 (220). – С. 25–29.

УДК 658.6:339.1:331.1.

**Ващенко Н.В.**  
*кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Донецького національного університету економіки та торгівлі  
імені Туган-Барановського*

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПІВ І МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ**

## **SUBSTANTIATION OF THE PRINCIPLES AND METHODS OF DEVELOPMENT MANAGEMENT AT TRADE ENTERPRISES ON THE BASIS OF THE IMPLEMENTATION OF THE PERSONNEL INNOVATION POTENTIAL**

### **АНОТАЦІЯ**

У статті проведено контент-аналіз праць учених-економістів, якими розкривається сутність управління інноваційним розвитком торговельних підприємств, характеризуються принципи та методи відносно процесу управління та розвитку підприємства; запропоновано схематичний підхід до обґрунтування принципів і методів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП; надано характеристику обґрунтованим принципам управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП.

**Ключові слова:** інноваційний потенціал, персонал, розвиток, торговельне підприємство, управління.

### **АННОТАЦИЯ**

В статье проведен контент-анализ трудов ученых-экономистов, которыми раскрывается сущность управления инновационным развитием торговых предприятий, характеризуется принципы и методы относительно процесса управления и развития предприятия; предложен схематический подход к обоснованию принципов и методов управления развитием торгового предприятия на основе реализации ИПП; дана характеристика обоснованным принципам управления развитием торгового предприятия на основе реализации ИПП.

**Ключевые слова:** инновационный потенциал, персонал, развитие, торговое предприятие, управление.

### **ANNOTATION**

The article performs content analysis of the economists' works, which reveal the essence of the innovation development management at trade enterprises, characterizes principles and methods regarding the process of the enterprise management and development; offers schematic approach to the substantiation of the principles and methods of development management at trade enterprises on the basis of the implementation of the personnel innovation potential, provides characteristics of the well-grounded principles of development management at trade enterprises on the basis of implementation of the personnel innovation potential.

**Keywords:** innovation potential, personnel, development, trade enterprise, management.

**Постановка проблеми.** Формування інноваційного потенціалу персоналу (ІПП) для торговельних підприємств можна вважати необхідним заходом не тільки з точки зору вирішення проблем управління персоналом, але й розвитку підприємства у цілому на інноваційній основі. За умови реалізації ІПП можливо забезпечити інтенсивний розвиток торговельних підприємств на інноваційній основі, оскільки саме персонал, який має вмотивованість до впровадження інновацій, може бути розглянутим у якості рушійної сили, головного ресурсу та головного чинника, що забез-

печує інтенсивний безперервний розвиток торговельного підприємства.

З метою забезпечення безперервного розвитку торговельного підприємства процес реалізації сформованого ІПП повинен бути збалансованим як із принципами управління підприємством і персоналом у цілому, так і з принципами та методами управління самим ІПП торговельного підприємства.

У той же час науковою проблемою можна визнати той факт, що серед сучасних учених-економістів не існує чітко визначених принципів і методів управління розвитком торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП. При цьому, аналізуючи результати досліджень учених-економістів, які займаються питаннями розвитку торговельних підприємств та управління цим процесом, варто виділити такі наукові проблеми: в окремих дослідженнях сам процес управління розвитком торговельних підприємств на інноваційних засадах чітко не визначає принципи та методи; в окремих дослідженнях не враховується пріоритет інтенсивного (інноваційного) розвитку торговельних підприємств і, відтак, – управління розвитком зводиться до екстенсивних методів; в окремих дослідженнях не визначається необхідність управляти розвитком торговельного підприємства з урахуванням не тільки інноваційного, але й трудового потенціалу, не говорячи про те, що персонал не визнається вирішальним чинником інтенсивного та безперервного розвитку торговельного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Такий висновок зроблено на основі контент-аналізу наукових праць учених, якими: досліджуються проблеми інноваційного розвитку торговельних підприємств [1; 2; 3; 4]; обґрунтовуються принципи та методи розвитку торговельних підприємств [5; 6; 7] та управління ними [8; 9; 10; 11; 12].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Отже, можна констатувати, що на цей час ученими-економістами не розроблено чітко визначених наукових підходів та обґрунтування принципів і методів роз-

витку торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП.

Формування цілей статті, постановка завдання. Для вирішення цієї теоретичної проблеми у межах цього дослідження необхідно вирішити такі завдання: систематизувати наукові підходи щодо розкриття сутності управління інноваційним розвитком торговельних підприємств; проаналізувати наукові підходи щодо характеристики принципів і методів відносно процесу управління підприємством; розкрити сутність характеристик принципів і методів розвитку підприємства; обґрунтувати принципи та методи управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вирішуючи наукове завдання щодо розгляду сутності управління інноваційним розвитком торговельних підприємств, проведено контент-аналіз праць [1; 2; 3; 4].

Так, позитивним моментом досліджень В.М. Головатюк можна визнати той факт, що при розгляді інноваційного потенціалу підприємства – як вирішального чинника його розвитку, поруч із іншими складовими виділяється кадрове забезпечення та рівень освіти персоналу [1, с. 104]. Але при цьому за змістом праці вченим не розкриваються ані механізм управління самим інноваційним потенціалом, ані обґрунтовуються принципи та методи забезпечення процесу за змістом дослідження [1].

При тому у дослідженнях М.С. Защук обґрунтовуються концептуальні підходи до управління інноваційним розвитком торговельного підприємства та надається методика виміру інноваційного потенціалу [2, с. 5-6, 115-120], реалізація якого, як справедливо зазначає вчений, сприятиме інноваційному розвитку підприємства, у дослідженні також відсутні відповідні концептуальні принципи та не виділяється пріоритет управління персоналом у процесі управління інноваційним потенціалом із визначенням відповідних управлінських методів.

Інноваційний розвиток торговельних підприємств став об'єктом наукових досліджень і В.В. Іжевського, яким на особливу увагу приділено управлінню інноваційними процесами [3, с. 26-27] та механізму зміцнення інноваційного потенціалу [там саме, с. 26-27]. Однак при тому цим ученим приділено належну увагу процесу управління персоналом – як складової загального управління інноваційним процесом на підприємстві та виділено місце персоналу в зміцненні інноваційного потенціалу, за змістом праці [3] не сформульовано ані принципи та методи розвитку, ані принципи та методи управління інноваційним процесом, ані принципи та методи зміцнення інноваційного потенціалу.

Викликають спірні питання і результати дослідження К.Б. Харук, який процес управління інноваційним розвитком торговельного

підприємства пов'язує з необхідністю формувати інноваційний потенціал, від якого залежать результати господарської діяльності підприємства [4], із чим важко не погодитися. Однак і цим ученим не приділено уваги ані принципам, ані методам управління як інноваційним розвитком, так й інноваційним потенціалом при тому, що не визначено і місце персоналу у цих управлінських процесах. Отже, підсумовуючи результати проведеного контент-аналізу за змістом праць [1; 2; 3; 4], можна виділити загальну для всіх них наукову проблему: у дослідженнях не обґрунтовано принципи та методи управління інноваційним розвитком та інноваційним потенціалом при тому, що чітко не визначено провідну роль персоналу – як головної рушійної сили, що й повинна забезпечити інноваційний розвиток за умови наявності сформованого інноваційного потенціалу.

Не менш суттєвою науковою проблемою, що актуалізує необхідність обґрунтування принципів і методів управління розвитком торговельних підприємств на засадах ІПП, є не врахування пріоритету їх інтенсивного (інноваційного) розвитку, що підтверджено змістом праць [5; 6; 7]. Так, проведений контент-аналіз результатів досліджень В.С. Марцина [5], О.В. Григораш [6] та М.О. Яременко [7] дозволяє констатувати наступне: при визначенні загальних принципів управління торговельним підприємством, не враховується ані орієнтир на інноваційність та інноваційний потенціал, ані орієнтир на необхідність вдосконалювати процес управління персоналом [5, с. 20-23]; у самому процесі управління економічним та загальним потенціалом торговельних підприємств не враховано інноваційну складову при тому, що визначаються принципи та методи управління [6, с. 19-54; 7, с. 28-29, 39].

Отже, підсумовуючи результати проведеного контент-аналізу за змістом праць [5; 6; 7], можна дійти висновку, що визначення принципів та методів управління розвитком торговельних підприємств на засадах ІПП є необхідним шляхом вдосконалення наукових підходів, у яких досліджуються процеси управління потенціалами підприємства.

Встановлені наукові проблеми зумовлюють необхідність більш докладного розкриття загальнонаукових принципів та методів відносно двох процесів на підприємствах – «управління» та «розвитку».

Проведений контент-аналіз праць [8; 9; 10; 11; 12] дозволяє дійти висновку, що серед учених не має спільно визнаної думки ані про принципи, ані про методи управління підприємствами. При цьому, виділяючи принципи управління, не всі звертають увагу на методи, що сприятимуть цьому процесу. Ще більшою науковою проблемою можна визнати нерозвиненість аспектів щодо визначення та характеристики принципів та методів розвитку підприємств.

Так, у таблиці 1 згруповано думки окремих учених щодо виділення принципів та методів управління підприємством.

На основі аналізу даних таблиці 1 можна дійти таких висновків: при тому, що серед учених існують певні відзнаки при виділенні принципів управління, навіть при їх об'єднанні за

ознакою різних назв, але однотипних характеристик, усі, окрім М.С. Молодожені [11], визначають однакові методи управління підприємством, які, при цьому, можна використати відносно процесу управління персоналом та його ІПП на торговельних підприємствах; при тому, що між ученими існують відзнаки

Таблиця 1

## Групування характеристик принципів і методів відносно процесу управління підприємством

Назва принципу (методу)	Характеристика принципу (методу)	Джерело, в якому визначено принцип (метод)*				
		[9]	[8]	[10]	[11]	[12]
Принципи						
Науковості (наукової обґрунтованості управління)	Об'єктивний характер діяльності з використанням новітніх методів і засобів; засоби та методи управління повинні бути науково обґрунтованими та перевіреними практикою	+		+	+	
Економічності	Основні витрати на управління – оплата праці менеджерів	+				
Економічності управлінської діяльності (ефективності управління)	Діяльність повинна забезпечити високу прибутковість на основі співвідношення витрат і результатів; передбачає ефективне та раціональне використання ресурсів у процесі господарської діяльності	+		+		
Комплексності	Діяльність повинна враховувати всі чинники	+				
Системності (цільової сумісності та зосередженості; цілісності)	Врахування впливу всіх чинників один на одного та на результат самої управлінської діяльності; полягає у створенні цілеспрямованої системи управління, орієнтованої на досягнення загального завдання – задоволення потреб споживача у необхідних товарах	+		+	+	
Пластичності	Гнучкість та легка адаптованість діяльності до зовнішніх змін	+				
Самокоригування	Система управління повинна сама власну недосконалість та виробляти механізми вдосконалення	+				
Оперативності	Швидкість реакції на зміну ситуації	+				
Здорового глузду	-	+				
Розподіл функцій управління (єдність керівництва та ієрархія управління)	Чіткого розподілу праці; заснований на методах і правилах суспільного розподілу праці, за яким за кожним підрозділом і працівником закріплюються певні функції та частина управлінської роботи; дотримання взаємовідносин із співробітниками згідно ієрархічного ланцюга		+	+	+	
Контролю та перевірки виконання рішень, що прийнято	Додержання дисципліни та порядку; передбачає розробку конкретних заходів щодо виявлення недоліків, які заважають виконанню завдань		+	+	+	
Влади та відповідальності	Повноваження та відповідальність		+		+	
Винагороди (ініціативи)	Використання мотивації високопродуктивної праці; заохочення ініціативи		+		+	
Сумісності особистих, колективних і державних інтересів	Забезпечення рівної справедливості для всіх; визначається суспільним характером господарської діяльності		+	+	+	
Стабільності персоналу (корпоративний дух)	Впевненість у постійності та стабільності роботи		+		+	
Безперервності та надійності	Створення умов виробництва, при яких досягається стабільність та безперервність заданого ритму господарського (виробничого) процесу			+		
Планомірності, пропорційності та динамізму	Націлює систему управління на вирішення не тільки тактичних, але й довгострокових завдань за допомогою планування			+		
Підпорядкованості	Підпорядкованість загальній стратегії управління підприємством				+	
Вимірності	Оцінка результативності здійснюється запровадженням кількісних і якісних методів аналізу				+	



Продовження таблиці 1

Методи					
Організаційно-адміністративні (адміністративно-правові)	Засновані на прямих директивних вказівках; передбачають юридичний (правовий) і адміністративний вплив на відносини людей в процесі виробництва, оскільки ці відносини регулюються певними правовими нормами: законодавчими актами; положеннями; інструкціями; наказами і розпорядженнями	+	+	+	+
Соціально-психологічні	Застосовуються з метою підвищення соціальної активності персоналу; реалізують мотиви соціальної поведінки людини, та передбачають вивчення соціальних запитів та інтересів членів колективу, середовища виробництва, громадської думки	+	+	+	+
Економічні	Ґрунтуються на використанні економічних стимулів; це прийоми і способи управління, які мають в своїй основі використання економічних законів, економічних інтересів і показників; ці методи включають: стимулювання; податки; матеріальну відповідальність; ціноутворення; державне регулювання	+	+	+	+

\* – посилання на автора за джерелом: [9] – фахівці міжнародної компанії «UP Trading»; [8] – Бойчик І.М.; [10] – Яркіна Т.В.; [11] – Молодоженя М.С.; [12] – Ціпуринда В.С.

у виділенні принципів управління підприємством, а окремими з них (В. Ціпуринда [12]) принципи навіть не розглядаються в управлінських процесах, їх можна умовно поділити на такі, що концентруються на вирішенні проблем у самому управлінському процесі фахівці міжнародної компанії «UP Trading» [9], такі, які переважно стосуються управління персоналом І.М. Бойчик [8], такі, що у комплексі охоплюють обидва управлінські процеси Т.В. Яркіна [10] та М.С. Молодожені [11].

Очевидним є той факт, що можливо використати однакові для всіх процесів методи (економічні, адміністративні та соціально-психологічні) для управління розвитком торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП, оскільки в основі їх застосування закладено можливість впливу на мотиви персоналу щодо підвищення його інноваційної активності з метою поліпшення господарської діяльності торговельних підприємств на основі забезпечення інтенсивного (інноваційного) розвитку.

Але для вирішення цього наукового завдання також потребується більш докладний розгляд принципів і методів розвитку підприємств.

Так, наприклад, вчений-економіст В.М. Цлаф пов'язує принципи розвитку підприємства з його стратегічним розвитком і необхідністю досягнення цілей, які стоять перед підприємством, і які ставить перед собою окремий працівник, між якими має бути досягнута збалансованість [13]. На цих основах цей учений помилково, з нашої точки зору, ототожнює принципи з правилами, які повинні бути дотриманими керівниками підприємств при реалізації стратегії розвитку підприємства, а саме: такі, що використовуються при оцінці результатів діяльності підприємства – якісними, що здійснюються на засадах орієнтирів, і кількісними, що здійснюються на основі завдань; такі, за якими складаються відносини підприємства з його зовнішнім середовищем, що й визначає

перелік продуктів і послуг, на яких підприємство має бути сконцентровано для досягнення конкурентних переваг; такі, за якими встановлюються відносини та процедури всередині підприємства [там само]. При цьому, на жаль, цим вченим не визначаються методи, що сприятимуть виконанню цих правил (принципів – Авт.). Замість цього вченим характеризуються принципи прийняття рішень при управлінні стратегічним розвитком підприємства за ознакою його пристосування до різних процесів, які впливають на розвиток, а саме – принципи відносно розмірів і структури ринку, принципи відбору чинників задоволення попиту, принципи відбору ступеню активності маркетингу відносно споживача, принципи реагування на зміни ринкової кон'юнктури, принципи вибору типу реакції на зміни ринкової кон'юнктури, принципи модифікації товару при змінах ринкової кон'юнктури, принципи формування та збереження індивідуальності підприємства [там само].

По-іншому ставиться до обґрунтування принципів розвитку торговельного підприємства В.С. Ціпуринда [12, с. 38-43], яка визначає їх, виходячи з трансформації дарвінівських принципів еволюції з наступними поділом і характеристикою: спадковість, за яким у процесі необхідно враховувати існуючі знання та досвід управління, що породжують типові дії економічних суб'єктів; змінність, відповідно якого враховується здатність системи (підприємства) змінюватися з часом, проходячи через певні стадії циклічного розвитку за етапами життєвого циклу, переходячи в новий стан; відбір, у якому враховано нерівноправність елементів системи і наявність у них несинфазності життєвих циклів, завдяки чому відбувається перерозподіл ресурсів і ринків на користь найбільш конкурентоспроможних суб'єктів і систем; системно-інноваційний принцип, за яким суб'єкт управління та навколишнє економічне серед-

овище складають єдине ціле, де суб'єкт розглядається як елемент системи, що взаємодіє з ним у ході процесів, які змінюють систему за кожною з фаз її циклічного розвитку; принцип невизначеності, за яким припускається протиріччя співвідношення випадкового та еволюційно-визначеного, для усунення якого враховується вірогідна траєкторія еволюції системи при збереженні основних принципів її еволюційної поведінки з метою досягнення абсолютно точного збігу спланованого і реального стану процесу у заданий момент часу [12, с. 38-45].

Очевидно, що принципи розвитку підприємства, які обґрунтовані В.М. Цлаф [13], вступають у протиріччя з самою природою розвитку підприємств із урахуванням вирішальної ролі інноваційно-налаштованого персоналу. У той же час окремі наукові підходи щодо виділення принципів розвитку підприємства, що запропоновані В.С. Ціпуриною [12, с. 38-43], можуть бути врахованими при обґрунтуванні принципів управління розвитком торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП. Так, виходячи з хвилеподібності розвитку підприємства та

можливих варіантів еволюції його життєвого циклу за ознакою безперервного розвитку, відносно самого процесу розвитку торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП можна адаптувати такі принципи цього вченого, як змінність, відбір та системно-інноваційний, в яких ураховано етапність процесу розвитку підприємства за стадіями його життєвого циклу.

Таким чином, при обґрунтуванні цих принципів і методів слід дотримуватися наступного положення: вони не повинні вступати у протиріччя з принципами управління процесами на рівні підприємства, відносно персоналу та його інноваційного потенціалу, а доповнювати їх на основі використання однотипних для всіх процесів методів, із урахуванням стадії розвитку торговельного підприємства. Відтак, об'єктом дослідження можна визнати як управлінський процес, так і процес розвитку.

Виходячи з вищевикладеного, схематично підхід до обґрунтування принципів і методів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП наведено на рисунку 1, згідно з яким можна констатувати, що:

- по-перше, головною метою обґрунтування принципів і методів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП є формування науково-практичного базису щодо вирішення проблем інтенсивного (інноваційного) розвитку торговельного підприємства, виходячи з відібраних домінант для кожного з них за блоками «А» (Інноваційна активність персоналу), «Б» (Інноваційний розвиток торговельного підприємства) і «С» (Загальний розвиток торговельного підприємства);

- по-друге, для досягнення визначеної головної мети використовуються спільні для всіх процесів методи управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП (адміністративні, економічні, соціально-психологічні), що зорієнтовані на вдосконалення процесів управління і розвитку (ІПП, персоналом і підприємством);

- по-третє, першочерговими методами впливу на процеси є методи за блоком «А», які безпосередньо впливають на ІПП;

- по-четверте, обґрунтування принципів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП базується на збалансуванні з принципами управління (базовими та забезпечення процесу)



Рис. 1. Науковий підхід щодо обґрунтування принципів і методів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП

та розвитку (за В.С. Ципуриндою та виходячи з природи розвитку).

Відтак, можна надати наступну характеристику принципів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП (табл. 2).

У наведеній характеристиці принципів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП базовим визнано принцип безперервності, в якому передбачено використання всіх інших принципів задля забезпечення безперервного розвитку на інтенсивній (інноваційній) основі.

При цьому реалізації кожного принципу на практиці передують використання суб'єктом управління адміністративних, економічних і соціально-психологічних методів, виходячи зі встановлених домінант для окремого торговельного підприємства, що передбачають вирішення конкретних практичних проблем.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Отже, на основі проведених досліджень з метою обґрунтування принципів і методів розвитку торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП можна дійти висновків, що існуючі наукові підходи не мають науково-обґрунтованих принципів і методів розвитку торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП; для управління розвитком торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП використовуються спільні з іншими управлінськими процесами методи – економічні, адміністративні та соціально-психологічні; принципи та методи не вступають у протиріччя з принципами управління процесами на рівні підприємства, а доповнюють їх на основі використання однотипних для всіх

процесів методів, із урахуванням стадії розвитку торговельного підприємства; головною метою обґрунтування цих принципів і методів є формування науково-практичного базису щодо вирішення проблем інтенсивного (інноваційного) розвитку торговельного підприємства; всі ці принципи поділяються на такі, як змінності, відбору, системно-інноваційності, хвилеподібності, етапності, інтенсивності та безперервності, де останній визнано базисним.

При цьому варто зазначити, що принципи та методи управління розвитком торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП є базисом для прийняття суб'єктами управління стратегічних рішень та вирішення стратегічних завдань, які дозволять у майбутньому забезпечити безперервний розвиток підприємств. Таким чином, перспективним напрямом подальших досліджень є розробка положень щодо відбору стратегічних альтернатив подальшого безперервного розвитку торговельного підприємства на основі обґрунтованих принципів і методів управління розвитком торговельних підприємств на засадах реалізації ІПП.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головатюк В.М. Вимірювання інноваційного потенціалу в контексті формування стратегії розвитку підприємства / В.М. Головатюк, В.П. Соловйов // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 1. – С. 102-111.
2. Защук М.С. Управління інноваційним розвитком торговельного підприємства: дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) Марина Сергіївна Защук. – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2012. – 162 с.

Таблиця 2

#### Характеристика принципів управління розвитком торговельного підприємства на засадах реалізації ІПП

Принцип	Характеристика принципу
Змінності	Передбачає управління системою підприємство через підсистему управління персоналом із метою адаптування персоналу до змін, які протікають на підприємстві на кожній стадії життєвого циклу при переході на більш високу за умови забезпечення інтенсивного розвитку на основі реалізації ІПП
Відбору	Передбачає управління підсистемою персоналу на основі перерозподілу ресурсів для розвитку його інноваційного потенціалу задля забезпечення інтенсивного розвитку підприємства на інноваційній основі – з одного боку, та відбору кадрів із найвищим ступенем інноваційного потенціалу для вирішення цього завдання на підприємстві та ринку праці (за межами підприємства)
Системно-інноваційності	Передбачає пристосування суб'єкту управління підприємством до змін у зовнішньому середовищі, пов'язаних із зміною кон'юнктури ринку, вимогами споживачів до ціни та якості товару з метою задоволення їх потреб у максимальному обсязі, що потребує активізації інноваційної активності на підприємстві шляхом розвитку ІПП
Хвилеобразності	Передбачає управління вмотивованістю персоналу підприємства до підвищення свого інноваційного потенціалу на кожній стадії ЖЦ підприємства з метою переходу на більш високу та уникнення стадій старіння та відродження
Етапності	Передбачає планомірне підвищення інноваційного потенціалу персоналу на кожному з етапів розвитку підприємства з метою переходу на більш високу стадію ЖЦ
Інтенсивності	Передбачає управління інтенсивністю праці персоналу на основі розвитку його вмотивованості до інноваційного розвитку підприємства
<b>Безперервності</b> (базовий принцип)	Передбачає забезпечення безперервності розвитку підприємства на засадах розвитку ІПП шляхом гармонічного поєднання всіх методів управління ІПП і визначених принципів розвитку підприємства на засадах реалізації ІПП

3. Іжевський В.В. Інноваційний розвиток роздрібної торгівлі та ресторанного господарства: дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Володимир Віталійович Іжевський. – Львів: Львівська комерційна академія, 2011. – 189 с.
4. Харук К.Б. Моделювання інноваційного розвитку торговельного підприємства / К.Б. Харук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/23\\_NTP\\_2010/Economics/70270.doc.htm](http://www.rusnauka.com/23_NTP_2010/Economics/70270.doc.htm).
5. Марцин В.С. Экономика торговли: учебник. – К.: Знання, 2006. – 402 с.
6. Григораш О.В. Управління економічним потенціалом торговельних підприємств / Оксана Володимирівна Григораш: дис. ...канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2013. – 133 с.
7. Яременко М.О. Управління потенціалом торговельних підприємств / Марина Олександрівна Яременко: дис. ...канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). – Донецьк: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2013. – 143 с.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.М. Бойчик.– Вид. 2-ге, доп. і перероб. – К.: Атіка, 2007. – 528 с.
9. Управление предприятием [менеджмент] / компания UP TRADING [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uptrading.ru>.
10. Яркіна Т.В. Основы экономики предприятия: учеб. пособ. / Тамара Вачильевна Яркіна. – М.: Российский гуманитарный интернет-университет (РГИУ), 2005. – 85 с.
11. Молодоженя М.С. Управління результативністю інноваційної діяльності підприємств торгівлі: дис. ... канд. екон. наук за спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Марина Сергіївна Молодоженя. – Київський національний торговельно-економічний університет, 2012. – 166 с.
12. Ціпуринда В.С. Система управління підприємствами торгівлі на засадах інноваційного підходу / Володимир Степанович Ціпуринда: дис... канд. екон. наук, спец. 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами. – Київський національний торговельно-економічний університет, 2009. – 202 с.
13. Цлаф В.М. Реформирование промышленного предприятия: метод. пособие / В.М. Цлаф [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru/management/tslaf/05.shtml>.



УДК 338.242.2:65.012.34

Вівчар О.І.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки  
та інтелектуальної власності  
Тернопільського національного економічного університету

## ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЛОГІСТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ

### INTEGRATION LOGISTICAL PROCESSES IN THE CONTEXT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF BUSINESS

#### АНОТАЦІЯ

Сучасні наукові дослідження вказують на той факт, що без єдиної системи фінансово-економічної безпеки бізнесу неможливо знайти вихід з кризи, стабілізувати економічну ситуацію, створити ефективний механізм ведення бізнесу. У цьому контексті проведено дослідження логістичних аспектів фінансово-економічної безпеки бізнесу. На основі чого запропоновано організаційно-економічний механізм реалізації логістичної складової в контексті фінансово-економічної безпеки підприємницьких структур.

**Ключові слова:** безпека бізнесу, фінансово-економічна безпека, логістична складова системи фінансово-економічної безпеки бізнесу, логістична стратегія, ефективність логістичної системи, система фінансово-економічної безпеки бізнесу.

#### АННОТАЦИЯ

Современные научные исследования указывают на тот факт, что без единой системы финансово-экономической безопасности бизнеса невозможно найти выход из кризиса, стабилизировать экономическую ситуацию, создать эффективный механизм ведения бизнеса. В этом контексте проведены исследования логистических аспектов финансово-экономической безопасности бизнеса. На основе чего предложено организационно-экономический механизм реализации логистической составляющей в контексте финансово-экономической безопасности предпринимательских структур.

**Ключевые слова:** безопасность бизнеса, финансово-экономическая безопасность, логистическая составляющая системы финансово-экономической безопасности бизнеса, логистическая стратегия, эффективность логистической системы, система финансово-экономической безопасности бизнеса.

#### ANNOTATION

Modern scientific studies point to the fact that without a single system of financial and economic security of business it is impossible to overcome the crisis, stabilize the economic situation, and create an effective mechanism for conducting business. In this context, a study of logistical aspects of financial and economic security of business is carried out. It serves the basis for prompted the organizational and economic mechanism of realization of logistics component in the context of financial and economic security of businesses.

**Keywords:** business security, financial and economic security, logistics component of financial and economic security of business, logistics strategy, efficiency of logistics systems, financial and economic security of business.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах невпорядкованих економічних процесів логістичні процеси є одними з найважливіших у механізмі формування фінансово-економічної безпеки бізнесу, адже сучасна логістична складова є концепцією гарантування фінансово-економічної безпеки у рамках одного або декількох підприємницьких структур. В процесі функціо-

нування логістична складова посідає провідне місце в системі фінансово-економічної безпеки бізнесу, саме тому формуванню організаційно-економічного механізму притаманні високий рівень організації, системність, структурованість та керованість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сьогодні використання сучасних концепцій управління логістичної складової системи фінансово-економічної безпеки бізнесу дослідили науковці, серед яких: Я. Вітковські, Е. Голембська, Ч. Сковронек, М. Чешельські, Дж. Койль, Х.-К. Пфоль, Т. Алесінская, Є. Крикавського, Р. Ларіної, О. Тридіда.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Підвищення рівня ризиків ведення бізнесу вимагає від суб'єктів господарювання ефективного формування середовища фінансово-економічної безпеки, визначення та попередження основних факторів впливу на їх безпеку.

В сучасних умовах розвитку недостатньо розкрито концептуальні аспекти логістики у контексті гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу. Адже проблеми власної економічної безпеки виникають перед кожним видом бізнесу не тільки в кризові періоди, але й під час роботи в стабільному економічному середовищі, комплекс вирішуваних при цьому цільових завдань має істотну відмінність.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження організаційно-економічного механізму логістичної складової системи гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу та основні показники, що впливають на економічну стабільність підприємства, а також обґрунтування багатокритеріальної оцінки ефективності функціонування логістичної системи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Незважаючи на те, що різні аспекти ефективності логістичної складової системи гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу останнім часом досить активно висвітлюються в науковій літературі, проблема ця ще не знайшла комплексного розв'язання в працях вітчизняних дослідників.

Фінансово-економічна безпека бізнесу – це такий стан управлінської системи підприєм-

ства, за якого досягається управління фінансовими ресурсами і є можливість адекватно реагувати на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищі та проектувати можливі загрози і реакцію на них з метою забезпечення безкризового розвитку підприємства. Адже саме управлінська система розпізнає загрози та розробляє заходи щодо їх подолання. Головною метою гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу є досягнення максимальної стабільності його функціонування, а також створення основи для подальшого зростання його економіки навіть за наявності об'єктивних та суб'єктивних факторів [5].

У практичній діяльності механізм гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу можна розглядати як систему організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз фінансової безпеки підприємства. Слід зазначити, що для ефективного гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу необхідний системний підхід, який передбачає формування механізму управління фінансово-економічною безпекою. Системний підхід до формування такого механізму припускає, що необхідно враховувати всі умови його діяльності, а сам механізм повинен мати чітко окреслені елементи, схему їх дії і взаємодії [1, с. 112-113].

Неможливо залишити поза увагою той факт, що з позицій системного підходу логістична складова системи фінансово-економічної без-

пеки – це порівняно стійка сукупність ланок (структурних (функціональних) підрозділів промислових підприємств, постачальників, споживачів), взаємопов'язаних та об'єднаних єдиним управлінням логістичним процесом фінансово-економічної безпеки для реалізації логістичної стратегії. Системний підхід до формування логістичних стратегій системи фінансово-економічної безпеки бізнесу передбачає виконання двох обов'язкових умов:

- вони мають пов'язуватися з іншими функціональними стратегіями та відповідати оптимальному процесу реалізації стратегії конкуренції в контексті гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу;

- вони повинні охоплювати всі сфери діяльності фінансово-економічної безпеки бізнесу [3, с. 293].

Слід зазначити, що організаційно-економічний механізм логістичної складової системи фінансово-економічної безпеки (ФЕБ) бізнесу забезпечує необхідну сукупність послуг за максимально можливого зменшення асоційованих витрат, зумовлених виконанням логістичних операцій (рис. 1).

Через це логістична політика розробляється з урахуванням двох факторів: необхідного рівня логістичного сервісу та мінімальної величини логістичних витрат на його досягнення, а мета логістичної складової фінансово-економічної безпеки бізнесу полягає у встановленні балансу між цими двома складовими, вигідного як споживачу, так і генератору матеріального потоку.

На нашу думку, найкраще трактування ефективності логістичної системи. Ефективність логістичної системи – це показник (або система показників), який характеризує рівень якості функціонування логістичної системи за заданого рівня загальних логістичних витрат [4, с. 235-236].

З погляду споживача, який є кінцевою ланкою логістичного ланцюга, ефективність логістичної системи визначається рівнем якості обслуговування його замовлення.

Зростаюча зацікавленість у підвищенні ефективності всього логістичного ланцюга висуває підвищені вимоги і до системи оціночних показників, яка у зазначеному випадку повинна забезпечувати інтегральну оцінку логістичних процесів.

Слід зазначити, що науковці не мають єдиної



Рис. 1. Організаційно-економічний механізм логістичної складової в контексті фінансово-економічної безпеки бізнесу

Джерело: авторська розробка

думки щодо питання визначення ефективності функціонування логістичної системи. Найчастіше основним критерієм такої ефективності вважають мінімізацію логістичних витрат. Без сумніву, орієнтація на мінімізацію витрат є актуальною, але за умови досягнення необхідного рівня логістичного сервісу. Через це популярність набула багатокритеріальна оцінка ефективності функціонування логістичної складової системи фінансово-економічної безпеки підприємств. Найбільше розповсюдження отримали такі критерії оцінки: витрати, задоволення споживачів, якість, час, активи.

Необхідною умовою для оцінки ефективності логістичної складової системи ФЕБ-бізнесу є застосування фінансових показників, які користуються великою популярністю, тому що прості в розрахунках і мають переконливий вигляд, дозволяють системного підходити до аналізованих проблем і проводити зіставлення отриманих результатів. Однак у них є свої недоліки, передусім пов'язані з тим, що вони скоріше відображають минулі результати, а не поточні, не враховують важливих логістичних аспектів фінансово-економічної безпеки. Часом фінансові показники дають зрозуміти, що щось іде не так, але не показують, що саме і як це можна скорегувати.

Ще один підхід до оцінки ефективності логістичної складової й поліпшення функціонування логістичного ланцюга полягає в розумінні структури логістичних процесів підвищення рівня фінансово-економічної безпеки бізнесу. Такий підхід полягає у складанні карти процесу – схеми фінансових потоків, що виникають при надходженні замовлення від покупця і закінчуються поставкою товару.

Складання карти фінансових процесів, які відбуваються в логістичному ланцюзі, є першим кроком на шляху до розуміння можливостей підвищення їх ефективності за рахунок реінжинірингу. В основі подібного реінжинірингу лежить ідея про існування часу, «що збільшує цінність», разом з існуванням часу, «що не збільшує цінність». З огляду на це складається приблизна схема, що наочно показує, скільки часу витрачається на фінансові операції, що забезпечують або не забезпечують збільшення цінності. Слід зазначити, що ефективність логістичного ланцюга складової системи фінансово-економічної безпеки нерідко становить менш ніж 10%. Для підвищення цього показника ефективності, насамперед, необхідно досягнути всебічного розуміння аналізованих логістичних процесів і скоротити час, що не збільшує цінність.

Зрозуміло, що підприємства, які впроваджують елементи логістичної складової системи фінансово-економічної безпеки бізнесу, знаходяться у більш вигідному становищі порівняно з підприємствами, що не застосовують логістичного підходу та мають низку переваг [2, с. 213]. Слід зазначити, що логістична складова системи

фінансово-економічної безпеки бізнесу за своєю сутністю в процесі управління господарською діяльністю виконує інтеграційні функції. Тому незалежно від обраної логістичної стратегії в контексті забезпечення ФЕБ-бізнесу до її глобальних завдань належать:

- створення комплексних інтегрованих систем матеріальних, інформаційних, фінансово-економічних потоків;
- стратегічне узгодження, планування і контроль за використанням логістичних потужностей сфер виробництва й обігу;
- постійне вдосконалювання логістичної концепції в контексті забезпечення фінансово-економічної безпеки бізнесу в сучасних трансформаційних умовах;
- досягнення високої системної гнучкості шляхом швидкого реагування на зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування підприємницьких структур.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Основним завданням логістичної складової системи фінансово-економічної безпеки бізнесу є ефективне прийняття рішень в умовах ризику та невизначеності, які сприятимуть покращенню функціонування виробничо-економічної системи. Тому за цих обставин неодмінною особливістю логістики у контексті гарантування фінансово-економічної безпеки бізнесу є його здатність до адаптації. Висока надійність та забезпечення стійкості – один з фундаментальних принципів її функціонування.

Ускладнення ринкових відносин і посилення конкуренції в усіх сферах господарювання вимагають постійної трансформації й адаптації логістичної складової системи фінансово-економічної безпеки бізнесу до внутрішніх і зовнішніх умов, що безперервно змінюються, проявляються, на нашу думку, в тому, що:

- зростає швидкість матеріальних, фінансових та інформаційних потоків;
- ускладнюються фінансові взаємовідносини між логістичними ланками системи ФЕБ бізнесу;
- зменшується кількість взаємозв'язків в організаційно-економічних відносинах логістичної складової системи фінансово-економічної безпеки бізнесу;
- зменшується надійність логістичного ланцюга внаслідок нестійкої економічної та політичної ситуації у країні.

Слід зазначити, що логістична складова системи фінансово-економічної безпеки ще повністю не впроваджена в діяльність підприємств, а лише використовуються її певні концептуальні засади. Хоча очевидним є те, що застосування її інтеграційних можливостей допоможе підприємствам раціоналізувати свою діяльність та підтримувати конкурентоспроможність на ринку. Зазначене обумовлює необхідність розробки науково обґрунтованих заходів щодо впровадження логістичної складової у процесі підвищення

рівня фінансово-економічної безпеки та розвитку логістичних систем.

---

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізм зміцнення: моногр. / Т.Г. Васильців. – Львів: Вид-во «Арал», 2008. – 386 с.
2. Вівчар О.І. Моделювання логістичних стратегій як визначальний фактор успішного розвитку ремонтно-будівельних підприємств / О.І. Вівчар // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – Вип. III (47). – Чернівці, 2012 – С. 211–214.
3. Вивчар О.И. Функциональная интеграция механизма логистического управления предприятиями в контексте финансово-экономической безопасности / О.И. Вивчар, В.П. Мартынюк // Материалы Ежегодной Всероссийской научно-практической конференции преподавателей и аспирантов [«Финансовые аспекты структурных преобразований экономики»]. – Иркутск, 2013. – С. 291-295.
4. Ординський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ординський, І.С. Керницький, З.Б. Живко. – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
5. Смірнова Т.О. Фінансова стійкість підприємства [Електронний ресурс] / Т.О. Смірнова, К.К. Усатюк. – Режим доступу: [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlitu/21\\_11/196\\_Smi.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlitu/21_11/196_Smi.pdf).



УДК 330.3

Вініченко О.М.

кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Дніпропетровського університету імені Альфреда НобеляПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКУ  
РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІPROBLEMS OF FUNCTIONING AND CHOICE OF THE VECTOR  
OF DEVELOPMENT OF MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISE

## АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена функціонуванню та розвитку окремих підприємств машинобудівної галузі. В ході дослідження визначені, проаналізовані та систематизовані проблеми з якими зіткнулись підприємства, що здійснюють ремонт пересувного складу залізничної та ремонт і технічне обслуговування інших транспортних засобів. Запропонована матриця залежності підходів до розвитку і проблемам функціонування підприємств, за допомогою якої легше обрати їх напрямок розвитку.

**Ключові слова:** підприємства, розвиток, проблеми функціонування, машинобудівна галузь, ремонтні підприємства.

## АННОТАЦИЯ

Статья посвящена функционированию и развитию отдельных предприятий машиностроительной отрасли. В ходе исследования определены, проанализированы и систематизированы проблемы, с которыми сталкиваются предприятия, осуществляющие ремонт передвижного состава железной дороги, а также ремонт и техническое обслуживание других транспортных средств. Предложена матрица зависимости подходов к развитию и проблемам функционирования предприятий, при помощи которой легче выбрать направление их развития.

**Ключевые слова:** предприятия, развитие, проблемы функционирования, машиностроительная отрасль, ремонтные предприятия.

## ANNOTATION

The article is devoted to the development and operation of individual businesses engineering industry. The study defined, analyzed, and systemized problems of enterprises engaged in repair of railway rolling stock and maintenance of other vehicles. The author proposed matrix of dependence of approaches to development and problems of operation of the companies, which facilitate the choice of the direction of their development.

**Keywords:** enterprise, development, operation problems, mechanical engineering industry, repair services.

**Постановка проблеми.** Політичні та економічні реалії українського бізнес-середовища поставили вітчизняні промислові підприємства майже на межу виживання. Отже, сьогодні перед промисловими підприємствами, зокрема, машинобудівними, стоїть вибір: ліквідація або пошук адекватних напрямків розвитку.

У сучасних умовах функціонування підприємства машинобудівної галузі, зокрема ті, що здійснюють ремонт пересувного складу залізничної та ремонт і технічне обслуговування

інших транспортних засобів, зіткнулися з цілим рядом проблем, які заважають їх ефективному функціонуванню, а тим паче їх розвитку. Таким чином, постає актуальне питання – дослідження проблем підприємств машинобудівної галузі та визначення прийнятних напрямків розвитку.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.**

У сучасній науці існують різні підходи до розвитку підприємств. Цією проблемою займається багато науковців, зокрема, Богомоллова І.П., Крейчман Ф.С., Мазур І.І., Саліков Ю.А., Ушаков С.А. Шапіро В.Д. Вчені виділяють декілька основних, підходів, яким дають якісну оцінку (табл. 1) [1–11].

**Мета статті.** Визначити, проаналізувати та систематизувати проблеми з якими зіткнулись підприємства машинобудівної галузі, що здійснюють ремонт пересувного складу залізничної та ремонт і технічне обслуговування інших транспортних засобів. За результатами дослідження рекомендувати спосіб визначення напрямку розвитку підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** З метою обрання якомога більш підходящого напрямку розвитку підприємств необхідно визначити коло проблем, з якими стикаються суб'єкти господарювання в сучасних умовах функціонування. Умовно зазначені проблеми можливо поділити на декілька груп (рис. 1).

Дослідження стану та аналіз роботи підприємств машинобудівної галузі, що здійснюють ремонт пересувного складу залізничної та ремонт і технічне обслуговування інших транспортних

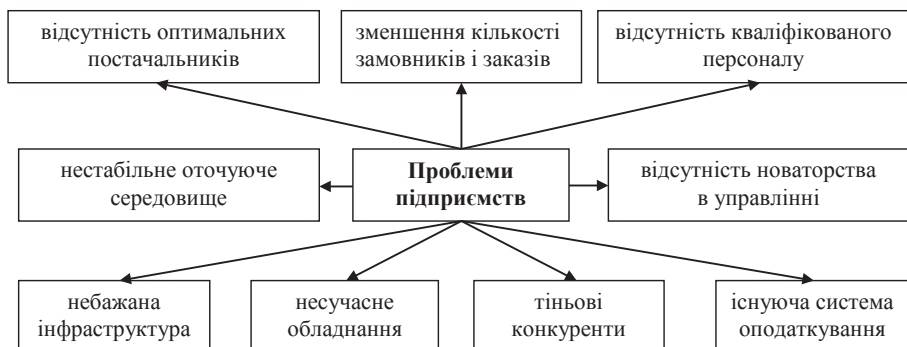


Рис. 1. Проблеми функціонування сучасних підприємств машинобудівної галузі

засобів, дозволяє надати коротку характеристику кожної групи проблем.

Представлені заводи, що працюють ще з радянських часів, мають досить розвинуту інфраструктуру: дороги, водопроводи, газопроводи, електричні мережі, під'їзні залізничні колії тощо. Найперший погляд – це позитивний аспект функціонування, але за умови завантаження усіх потужностей підприємств, бо така розвинута інфраструктура потребує суттєвого технічного обслуговування. Між тим підприємства забезпечені заказами на одну третину або половину від існуючих виробничих потужностей. А відсутність необхідної кількості заказів не позбавляє від утримання якоїсь частини інфраструктури, що, безумовно, впливає на собівартість послуг.

Зазначені підприємства орієнтовані на обслуговування гірничо-металургійного комплексу, «Укрзалізниці» та інших суб'єктів господарювання, які мають свій пересувний склад залізниць. А отже, замовниками є суб'єкти господарювання, які самі потерпають від економічної кризи та політичної ситуації в Україні, і це, безумовно, не може не сказатися на контр-

агентах, що їх обслуговують. Головними чинниками, які впливають на обсяги виробництва підприємств, є наступні:

- загальний стан економіки України;
- стан гірничо-металургійного комплексу та перспективи його розвитку з урахуванням світових тенденцій;
- суттєве скорочення замовлень «Укрзалізниці»;
- платоспроможність окремих контрагентів;
- велика кількість підприємств-замовників знаходяться в зоні АТО.

Під час зростання економіки країни, підприємства-замовники виділяють значні кошти на технічне обслуговування та профілактичні ремонтні роботи з метою підтримання працездатності свого обладнання та транспортних засобів. Відповідно, такі дії сприяють підвищенню обсягів виробництва ремонтних підприємств, завантаженню їх потужностей, відсутності простоїв. На жаль, в період рецесії підприємства-замовники менше використовують свої основні засоби та починають економити кошти і, як наслідок, відмовляються від планових капітальних ремонтів, що при-

Таблиця 1

#### Проблеми застосування існуючих підходів щодо розвитку підприємств

Підхід та його сутність	Проблеми застосування існуючих підходів
Системний (організаційне проектування). Аналіз та вдосконалення кожного з сукупності взаємопов'язаних елементів.	Складність однозначного визначення напрямку і ступеню впливу змін одних характеристик елементів на характеристики інших елементів і на результати діяльності підприємства в цілому.
Функціональний (функціонально-вартісний аналіз). Досягнення оптимального ступеня функціональності процесу за умови низьких витрат, тобто відношення досягнутої корисності до витрат, які необхідні для досягнення цієї корисності.	Необхідна наявність кваліфікованих спеціалістів з активним творчим мисленням і незалежністю суджень.
Комплексний (реструктуризація). Процес комплексної зміни методів функціонування підприємства на основі базисних організаційних елементів.	З метою досягнення максимального позитивного результату необхідно проводити одночасну реструктуризацію підприємства та перебудову системи управління, що досить дорого та довго.
Інтегральний (проведення трансформацій). Організаційно-економічні перетворення, які призводять до зміни складу юридичних осіб.	На пострадянському просторі трансформація є найбільш поширеним напрямком розвитку, але методологія трансформації потребує вдосконалення.
Стратегічний (формування стратегії, як перспективи розвитку). Визначення курсу розвитку підприємства у існуючих умовах функціонування	Розроблена стратегія може бути помилковою, тому що це ризик, але одночасно це й навчання, досвід та зміна поведінки.
Поведінський (концепція організаційного розвитку). Вдосконалення процесів організаційного оновлення і прийняття рішень, зокрема, через ефективне управління культурою підприємства.	Необхідність підготовки висококваліфікованих спеціалістів у сфері організаційного розвитку підприємства.
Радикальний (реінжиніринг). Фундаментальне переосмислення і радикальне перепроектування бізнес-процесів з метою досягнення істотного поліпшення якості функціонування.	Є досить перспективним, але вартісним підходом до розвитку підприємства. Його слід застосовувати тільки за умови, коли інші підходи не в змозі виправити ситуацію. Одночасно етапи реінжинірингу виконуються не послідовно, а паралельно, причому деякі з них повторюються. Повністю ігноруються існуючий процес і структура організації.
Контрольних порівнянь (бенчмаркінг). Генерація пропозицій щодо покращення діяльності та ініціювання позитивних змін на підприємстві, спрямованих на досягнення конкурентних переваг.	Значні витрати на проведення. Необхідність високої кваліфікації спеціалістів. Обмежений доступ до інформації.
Сценарний (розробка сценаріїв розвитку підприємства). Передбачення та оцінка змін майбутнього з метою підготовки до них.	Підхід досить проблематичний до застосування в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Велика імовірність помилок у передбаченні та оцінці змін майбутнього.

зводить до зменшення ремонтного фонду на ринку.

Втрата промислового потенціалу Східної України примушує ремонтні підприємства переорієнтовуватися на роботу з замовниками із Західної України, але там немає такої кількості підприємств, і нові замовники не дозволяють повністю загрузити їх виробничі потужності.

Основні запаси, які використовуються на ремонтних підприємствах, – це комплектуючі російського і українського виробництва. Тобто постачальниками ремонтних підприємств є українські та російські підприємства. А, як наслідок, перебої з поставками бувають по дефіцитним позиціям російського виробництва, де закуповується значна частина саме вартісних комплектуючих. З метою запобігання простою через несвоєчасну поставку комплектуючих на підприємствах встановлюється ліміт запасів – в середньому у розмірі двохмісячного потреб виробництва.

Але співпраця з російськими виробниками ускладнюється за наступними причинами:

- ціни на російські комплектуючі прив'язані до долара;

- великі російські підприємства зацікавлені у продажу великих оптових партій комплектуючих, тому заради купівлі необхідного обсягу продукції, ремонтні підприємства повинні співпрацювати з дилерами, що теж впливає на ціни.

Значна кількість ремонтних підприємств має свої механокomплектуючі цехи. Наявність такого цеху дозволяє самостійно виробляти нескладні комплектуючі, але, на жаль, деталі власного виробництва займають у собівартості невелику долю.

За попередньою домовленістю з замовниками при здійсненні ремонтних робіт можуть використовуватися старі, але самостійно відремонтовані комплектуючі. Підприємства-замовники йдуть на такий крок, бо це дозволяє знизити вартість ремонтних робіт, що є досить вагомим аргументом в сучасних умовах функціонування. Спеціалізовані організації займаються пошуком таких вузлів, механізмів і агрегатів на пострадянському просторі на замовлення ремонтних підприємств.

Однією з проблем сучасних промислових підприємств є відсутність необхідної кількості кваліфікованих кадрів. Важко знайти працівників за робочими професіями. Відсутні курси підвищення кваліфікації робітників. Навчання здійснюється тільки за тими напрямками, за якими потребує діюче законодавство, зокрема, техніка безпеки тощо.

Зазвичай обладнання підприємств не відрізняється технологічною новизною, але при відповідному технічному обслуговуванні дозволяє здійснювати достатній обсяг послуг без залучення додаткових коштів на купівлю нового обладнання. Проте у сучасних реаліях ведення бізнесу великий парк обладнання наразі є тяга-

рем для більшості підприємств, бо, як сказано раніше, потребує відповідного технічного обслуговування, що знов впливає на собівартість послуг.

Між тим слід зазначити, що підприємства, які вузькоспеціалізовані і не мають можливості розширити асортимент послуг за умови відсутності або не великої кількості замовів, повинні радикально вирішувати питання про свою діяльність. Якщо таке підприємство є філіалом або іншим структурним підрозділом більш значного суб'єкта господарювання, то його заклади переносяться на інші структурні підрозділи. У іншому разі таке підприємство звертає своє виробництво і зачинається або, в кращому випадку, здає свою власність в оренду.

Існуюча система оподаткування також не сприяє розвитку підприємств. Умовно існуючі податки можливо поділити на такі, що залежать або частково залежать від обсягів виробництва, і такі, що від обсягів виробництва не залежать. Найбільші проблеми викликають податки, які не залежать від обсягів виробництва. До таких податків відносять новий податок – податок на нерухомість та податок на землю. Підприємства зазвичай мають значну кількість будівель, яка тепер оподатковується, і податок залежить від загальної площі приміщень. Водночас підприємства мають великі земельні ділянки, податок на які розраховується в залежності від рівня інфляції, що протягом 2014 р. був досить суттєвим. Отже, за останній рік собівартість послуг виросла на новий податок на нерухомість та збільшений на рівень інфляції податок на землю. Це в той час, коли обсяг виробництва суттєво скоротився.

Нестабільне оточуюче середовище, до факторів якого відносять, зокрема, інфляцію, політичну ситуацію, безперервні зміни у системі оподаткування, теж недодає оптимізму.

Відсутність новаторства в управлінні і, як наслідок, в прийнятті рішень також створюють певні проблеми розвитку підприємства. На жаль, більшості керівників підприємств притаманний консервативний стиль управління, тобто досі на підприємствах застосовуються методи управління, започатковані ще у Радянському Союзі. Існуючі нововведення не є кардинальними і носять косметичний характер. Такий підхід до управління ще працював донедавна, але в сучасних умовах функціонування потрібні управлінці з кардинально новим стилем мислення і управління.

Парадоксом є те, що в таких складних умовах функціонування збільшується кількість конкурентів. На жаль, нові конкуренти здебільше поповнюють тіньовий ринок економіки. Найчастіше – це невеликі підприємства, їх скоріше треба називати ремонтними бригадами, які не мають своєї власної промислової бази. Принцип роботи таких підприємств – від заказу до заказу. На період отримання заказу вони орендують необхідні приміщення та обладнання,

ТАБЛИЦЯ 2

## Вибір напрямку розвитку підприємства

Проблеми функціонування Підходи щодо розвитку	податки які залежать від обсягів виробництва	податки, які не залежать від обсягів виробництва	тіньові конкуренти	відсутність новаторства в управлінні	нестабільне оточуюче середовище	несучасне обладнання	відсутність кваліфікованого персоналу	відсутність оптимальних постачальників	зменшення кількості замовників і заказів	небажана інфраструктура
Системний	-	-	-	++	+	+	-	+	+	++
Функціональний	-	-	-	++	++	-	-	-	+	++
Комплексний	-	-	+	-	-	+	+	+	++	++
Інтегральний	++	-	-	++	+	+	+	+	++	+
Поведінський	+	+	+	-	++	-	-	+	+	-
Радикальний	-	-	-	-	-	-	-	+	+	-
Контрольних порівнянь (бенчмаркінг)	-	-	-	--	--	-	--	+	+	--
Сценарний	+	+	+	--	--	-	--	+	+	-
Стратегічний:										
- стратегія росту	+	+	-	-	-	-	-	-	-	+
- стратегія стабільності	+	+	-	+	++	+	+	+	++	++
- стратегія скорочення	-	--	-	++	+	+	+	+	+	-

що зовсім не потребує зусиль, бо, на жаль, ми маємо в Україні багато нефункціонуючих підприємств, які, у кращому випадку, здають свою власність у оренду.

Відсутність власного майна позбавляє ремонтні бригади від утримання цього майна, сплати відповідних податків на землю і нерухомість, утримання необхідного штату працівників, офіційного оформлення всіх працівників, нарахування податків пов'язаних з виплатою заробітної плати, проведення атестації працівників тощо. Така організація виробництва дозволяє зекономити значні кошти, що не можуть собі дозволити підприємства, які працюють повністю офіційно. Як наслідок, ремонтні бригади демпінгують по цінам і відбирають частину замовників у ремонтних підприємств. Замовниками таких ремонтних бригад найчастіше є невеликі підприємства, яким байдуже наявність сертифікатів на здійснення послуг, але важлива якомога нижча ціна.

За результатами проведеного дослідження стану та аналізу роботи ремонтних підприємств необхідно обрати прийнятний напрямок розвитку підприємств. Автор пропонує робити вибір на основі розробленої матриці залежності підходів до розвитку підприємства і проблем функціонування підприємств. Представлена матриця є прикладом і не претендує на безперечну повноту, вона може бути доповнена в залежності від проблем досліджуваних підприємств.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження:

– визначені, проаналізовані та систематизовані проблеми, з якими зіткнулись підприємства машинобудівної галузі, що здійснюють ремонт пересувного складу залізничної та

ремонт і технічне обслуговування інших транспортних засобів;

– запропонована матриця залежності підходів до розвитку і проблем функціонування підприємств.

Подальшими напрямками розвитку теми дослідження є розробка стратегічних карт розвитку промислових підприємств в умовах динамічно розвинутого середовища; розробка системи управління ефективністю підприємства. За допомогою представленої матриці легше обрати напрямок розвитку підприємства.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабій І.В. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям: [монографія] / І.В. Бабій. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 287 с.
2. Бенчмаркінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Бенчмаркінг>.
3. Богомолова І.П. Научные взгляды на управление развитием организации / [І.П. Богомолова, Ю.А. Саликов, С.А. Ушаков] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?art=3&page=17&part=bulletin>.
4. Вікнянська О.М. Поняття реструктуризації промислових підприємств / О.М. Вікнянська, Н.О. Роскнут [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/4\\_SND\\_2013/Economics/10\\_128664.doc.htm](http://www.rusnauka.com/4_SND_2013/Economics/10_128664.doc.htm).
5. Классификация базовых стратегий. Блог Молодого аналитика. – 7 сентября 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://humeur.ru/page/klassifikacija-bazovyh-strategij>.
6. Крейчман Ф.С. Эффективное управление предприятием на основе демократизации собственности / Ф.С. Крейчман; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ВШПП, 2009. – 488 с. – ISBN 978-5-89718-033-2.
7. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: справ. пособ. для специалистов и предпринимателей /



- И.И. Мазур, В.Д. Шапиро и др. – М.: Высшая школа, 2000. – С. 587. – ISBN 5-06-003657-X.
8. Реінжиніринг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Реінжиніринг>.
9. Реструктуризация промышленного предприятия. Центр управления финансами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://center-yf.ru/data/Menedzheru/Restrukturizaciya-promyshlennogo-predpriyatiya.php>.
10. Стратегическое развитие предприятия. Расширение деятельности, диверсификация, вертикальное и горизонтальное развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.mbrk.ru/temp/old/help/help9\\_3.html](http://www.mbrk.ru/temp/old/help/help9_3.html).
11. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

УДК 331.08

Гармідер Л.Д.  
доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу  
Дніпропетровського університету  
імені Альфреда Нобеля

## КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

### THE CONCEPTION OF STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT OF TRADE ENTERPRISE

#### АНОТАЦІЯ

В статті проаналізовано сучасні концептуальні підходи до управління персоналом та його розвиток. Обґрунтовано необхідність розробки концептуальних підходів до розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств. Запропонована концепція розвитку кадрового потенціалу підприємства, що побудована як система блоків (теоретичне підґрунтя розвитку кадрового потенціалу, концептуальні ідеї розвитку кадрового потенціалу та концептуальна модель розвитку кадрового потенціалу).

**Ключові слова:** кадровий потенціал, розвиток, концепція, управління персоналом.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современные концептуальные подходы к управлению персоналом и его развитие. Обоснована необходимость разработки концептуальных подходов к развитию кадрового потенциала торговых предприятий. Предложена концепция развития кадрового потенциала предприятия, построенная как система блоков (теоретическая основа развития кадрового потенциала, концептуальные идеи развития кадрового потенциала и концептуальная модель развития кадрового потенциала).

**Ключевые слова:** кадровый потенциал, развитие, концепция, управление персоналом.

#### ANNOTATION

The modern conceptual approach to personnel management and its development is analysed. The necessity of exploitation of the conceptual approach to staff potential development of trade enterprises is reasoned. The conception of staff potential development of enterprise, which is built as a system of blocks (theoretical basis of staff potential development, conceptual ideas of staff potential development and conceptual model of staff potential development), is offered.

**Keywords:** staff potential, development, conception, personnel management.

**Постановка проблеми.** Формування ринкових відносин в країні висунуло ряд нових завдань, рішення яких неможливе на основі старих уявлень, підходів і методів управління економічними процесами. Особливу гостроту тут набувають проблеми управління кадрами, формування трудових колективів, що мають необхідні ресурси для вирішення складних завдань сучасного виробництва. Зарубіжний і вітчизняний досвід роботи багатьох підприємств свідчить про те, що успішність їх діяльності, виживаність і конкурентоспроможність залежать не лише від розмірів матеріальних і фінансових ресурсів, наявних в їх розпорядженні, а також від кадрового потенціалу цих підприємств. Чим вище рівень розвитку кадрового потенціалу з точки зору сукупності

його професійних знань навичок, здібностей і мотивів до праці, тим ефективніше працює підприємство.

Актуальність теми нашого дослідження визначається її особливою значущістю для торговельних підприємств, оскільки саме тут проблема кадрів є визначальною. Крім того, нарізла необхідність глибокого вивчення нових напрямів у формуванні кадрового потенціалу підприємств, розробки концептуальних підходів щодо його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування, розвитку кадрового потенціалу були предметом досліджень вітчизняних і закордонних науковців, серед яких: І. Адісес, І. Ансофф, Дж. Бойделл, К. Блек, О. Гнибіденко, В. Гриньова, Р. Еренберг, О. Іванісов, Н. Краснокутська, Н. Макашев, М. Мескон, В. Пономаренко, В. Савченко, В. Смолюк, В. Ткаченко, О. Ткачук, І. Петрова, Д. Уїлсон, А. Череп, Л. Шимановська-Діанич та ін. [1].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Разом з тим, незважаючи на суттєві напрацювання в означеному напрямі, потребують спеціального дослідження нові підходи до концептуального й методологічного обґрунтування процесу і напрямів розвитку кадрового потенціалу та розробки відповідних рекомендацій прикладного характеру з урахуванням специфіки функціонування торговельних підприємств, реалізація яких дозволяє підвищувати ефективність управління кадровим потенціалом.

**Мета статті.** Невирішеність низки теоретичних і практичних питань в області розвитку кадрового потенціалу підприємств, специфіка функціонування торговельних підприємств в Україні, визначили мету статті, а саме – запропонувати концепцію розвитку кадрового потенціалу підприємств торгівлі.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз наукових праць дозволив зробити висновок, що основу сучасної концепції управління персоналом складає зростаюча роль особи працівника, знання його мотиваційних установок, умінь їх формувати і направляти відповідно до завдань, що стоять перед організацією [2–6]. Управління

персоналом в таких умовах набуває особливої значущості і при переході до ринкових відносин може бути визначене формулою «цілі – людина – ефективність» (ефективна кадрова політика для досягнення цілей організації має бути спрямована: в зовнішньому середовищі – на споживача, у внутрішньому – на персонал). Отже, уся система управління персоналом в сучасних реаліях, в умовах переходу на ринкові відносини вимагає переоцінки цінностей, повороту свідомості працюючого до споживача, до прояву ініціативи, переходу до соціальних норм, що ґрунтовані на здоровому економічному глузді, з урахуванням моральної сторони бізнесу і його соціальної відповідальності.

Під концепцією в науці розуміється система взаємопов'язаних поглядів, які впливають один з одного, на ті або інші явища, процеси; спосіб розуміння, трактування яких-небудь явищ, подій; засаднича ідея будь-якої теорії, загальний задум, головна думка [7]. Концепція розвитку кадрового потенціалу, на наш погляд, – це своєрідна ідеологія кадрового розвитку, унікальна для цього підприємства, яка створює його конкурентну перевагу. Ми пропонуємо розуміти під концепцією розвитку кадрового потенціалу систему теоретико-методологічних поглядів на розуміння і визначення суті, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів розвитку кадрового потенціалу, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємства.

Запропонована у роботі концепція має типову теоретико-понятійну структуру [8]:

- концептуальні положення її мають будуватися відповідно загальних критеріїв науковості: відкритості для перевірки, економічності реалізації, творчої цінності, широти охоплення, функціональної значущості і використання правил наукової методології;

- авторська концепція повинна мати позитивні ознаки класичного зразка: вихідні підстави, сутнісні характеристики, основні (концептуальні) ідеї, концептуальну модель і технології її реалізації (рис. 1).

Запропонована концепція розвитку кадрового потенціалу конструктивно побудована як система блоків (теоретичне підґрунтя, концептуальні ідеї, концептуальна модель), що являють собою інструмент передавання основної точки зору дослідника з метою подальшого використання у практичній діяльності торговельних підприємств для забезпечення формування, відтворення, неперервного розвитку та якості кадрового потенціалу з урахуванням запитів і потреб зацікавлених в означених процесах сторін.

1. Теоретичним підґрунтям концепції неперервного розвитку кадрового потенціалу підприємства є такі закономірні процеси.

1.1. Головним методологічним і теоретичним підґрунтям побудови концепції є концеп-

ція взаємодії зацікавлених сторін, компетентнісний підхід, теорії загального управління якістю, теорії життєвого циклу, концепції неперервної освіти, нормативно-законодавча база у сфері освіти і внутрішньо-корпоративного навчання та ін.

1.2. Основними сутнісними характеристиками дослідження виступають такі основні поняття: неперервний розвиток; розвиток кадрового потенціалу як соціально-економічний процес; кадровий потенціал як динамічна соціально-економічна система.

2. Концептуальними ідеями виступають такі положення: головна ідея розробки концепції розвитку, стратегія розвитку, принципи та умови розвитку.

3. До концепції входить концептуальна модель, що відображає процес, спрямований на реалізацію розробленої наукової концепції неперервного розвитку (НПР) кадрового потенціалу і на розвиток особистісних і професійних функцій тих, що навчаються. Концептуальна модель має включати наукову (підґрунтя, підходи, принципи НПР), нормативну (цілі, програми, критерії, стандарти, спрямовані на НПР), технологічну (засоби, умови, форми, способи реалізації напрямів НПР) та емпіричну (завдання, процеси, оцінки, результати НПР) складові, кожна з яких спрямована на виконання певних функцій: створення наукового, нормативного, методичного, практичного забезпечення процесу, що досліджується. Ці складові відображені в чотирьох блоках у запропонованій концептуальній моделі розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Кожна складова спрямована на виконання певних функцій: наукова – на виконання функції наукового забезпечення процесу НПР; нормативна – функції управління цим процесом; технологічна – пов'язана з функцією методичного забезпечення процесу НПР; емпірична – спрямована на практичне забезпечення процесу НПР. Кожен блок концептуальної моделі вбирає в себе відповідні функції, які взаємно доповнюють одна одну.

Наведена модель, як відзначалося вище, є концептуальною, оскільки спрямована на реалізацію концепції. Крім того, вона є функціональною, оскільки описує процес з точки зору його функціонального управління.

4. Для реалізації розробленої концептуальної моделі розвитку кадрового потенціалу автором пропонується методичний інструментарій і обґрунтування інструментів, що забезпечують неперервний розвиток кадрового потенціалу. У системі інструментів управління персоналом концепція може розглядатися як «інтегратор», що об'єднує в собі існуючі на підприємстві та запропоновані автором технології кадрового розвитку, причому в послідовності, яка визначається предметною сферою управління.

Ключовою перевагою наведеної концептуальної моделі є її відносна незалежність від кон-

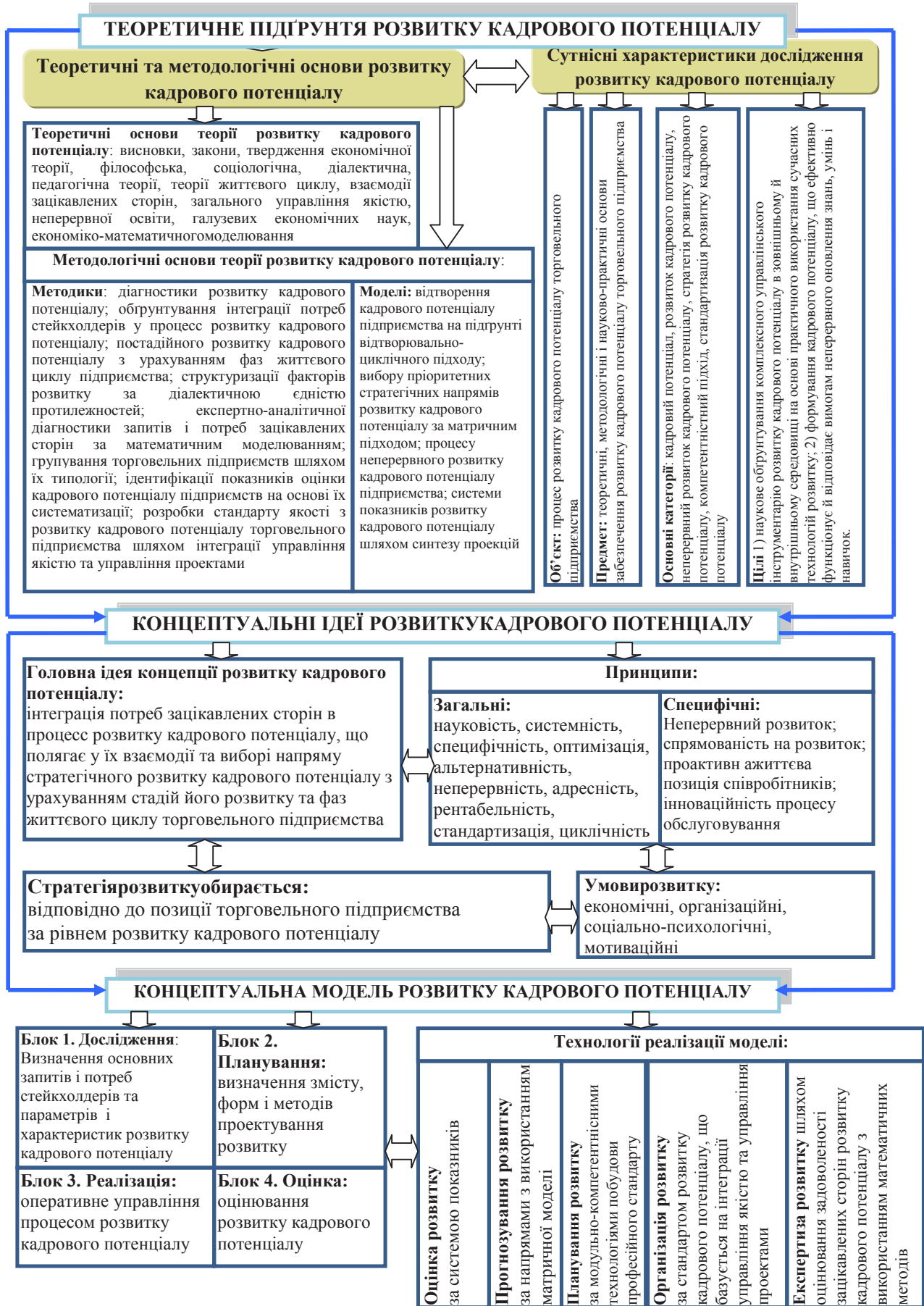


Рис. 1. Концепція розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств



кретної реалізації в процесі розвитку кадрового потенціалу будь-якого підприємства торгівлі. Ця незалежність забезпечується використанням в моделі функцій, тобто заданих перетворень поточного стану тих, хто навчається, в необхідний стан. Реалізація функцій конкретизує цю модель і прив'язує її до обраних умов.

**Висновки.** Таким чином, розроблено концепцію розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства, що побудована як система блоків: теоретичне підґрунтя, концептуальні ідеї, концептуальна модель, у межах яких, відповідно до галузевої специфіки, обґрунтовано теоретичні та методологічні основи, сутнісні характеристики та головна ідея розвитку кадрового потенціалу, його принципи (загальні та специфічні), умови розвитку кадрового потенціалу та вибір стратегії, моделювання неперервного розвитку кадрового потенціалу та шляхи реалізації.

Застосування концепції у практичний діяльності торговельних підприємств дозволяє в подальшому забезпечувати процеси формування, відтворення, неперервного розвитку й якості кадрового потенціалу з урахуванням запитів і потреб зацікавлених сторін в означених процесах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гармідер Л.Д. Розвиток кадрового потенціалу торговельних підприємств: концепція та методологія: автореферат дис. ... д. е. н.: спец. 08.00.04 / Л.Д. Гармідер ; Полтавський ун-т ек. і торг. – Полтава, 2015. – 40 с.
2. Быков В.М. Дифференцированный подход в кадровой политике как фактор экономического и социального благополучия предприятий / В.М. Быков // Управление персоналом. – 2008. – № 22 (200). – С. 41–43.
3. Базаров Г.Т. Особенности обучения взрослых / Г.Т. Базаров // Менеджер по персоналу. – 2007. – № 2. – С. 42–48.
4. Андруник А. П. Современные пути повышения эффективности управления персоналом: [монография] / [А.П. Андруник, В.П. Черданцев, М.В. Тренина]. – М.: изд-во Учебно-методического центра сельскохозяйственного консультирования и переподготовки кадров агропромышленного комплекса, 2014. – 338 с.
5. Забайкин Ю.В. Современные концепции управления персоналом / Ю.В. Забайкин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econf.rae.ru/pdf/2011/07/433.pdf>.
6. Концепция развития системы управления персоналом в публичной библиотеке города Москвы / ГБУК г. Москвы. «ЦУНБ им. Н. А. Некрасова». – М.: «ЦУНБ им. Н. А. Некрасова», 2011. – 84 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bibliogorod.ru/.../kontseptsiya-razvitiya-sistemy-upravleniya-perso>.
7. Тарасов Ю.И. Концепция управления персоналом в теории и практике классического менеджмента / Ю.И. Тарасов, Е.Б. Чуяко [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-upravleniya-personalom-v-teorii-i-praktike-klassicheskogo-menedzhmenta>.
8. Разинкина Е.М. Концепция непрерывной опережающей профессиональной подготовки кадров для горно-металлургической отрасли / [Е.М. Разинкина, Е.А. Ильина, Г.С. Ялмурзина] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rae.ru/monographs/136>.

УДК 334.012.42

Герасименко Ю.В.

*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аграрного менеджменту  
Вінницького національного аграрного університету*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

### CONCEPTUAL BASES FOR FORMATION OF SOCIALLY RESPONSIBLE BUSINESS IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

#### АНОТАЦІЯ

В умовах глобалізації все більше на імідж та фінансовий успіх компаній впливає їх соціальна позиція, екологічна безпечність, вміння побудувати конструктивний діалог зі стейкхолдерами. Саме тому становлення соціально-відповідального бізнесу супроводжується набуттям конкурентних переваг: залученням висококваліфікованих працівників, формуванням інвестиційного авторитету компаній, прибутковістю і сталим розвитком. Соціальна відповідальність – це концепція залучення соціальних і екологічних аспектів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та партнерства між зацікавленими сторонами. Мета ведення соціально-відповідального бізнесу полягає у досягненні партнерських відносин зі стейкхолдерами, «озеленення бізнесу» і корпоративна філантропія. Успіх реалізації практик соціально-відповідального бізнесу базується на системному підході та сприйнятті цього феномену як стратегії стійкого розвитку компаній. Стаючи ж на шлях соціальної відповідальності, компанії повинні вибрати декілька пріоритетних напрямків, досягнути максимальної ефективності в них і з набуттям досвіду розширити перелік заходів, сформувавши стратегію корпоративної соціальної відповідальності.

**Ключові слова:** соціальна відповідальність бізнесу, стейкхолдери, партнерство, сталий розвиток, прибуток, «озеленення бізнесу», корпоративна філантропія.

#### АННОТАЦИЯ

В условиях глобализации всё большее влияние на имидж и финансовый успех компаний имеет их социальная позиция, экологическая безопасность, умение построить конструктивный диалог из стейкхолдерами. Поэтому становление социально-ответственного бизнеса сопровождается получением конкретных преимуществ: привлечением высококвалифицированных сотрудников, формированием инвестиционного авторитета компании, прибыльностью и устойчивым развитием. Социальная ответственность – это концепция привлечения социальных и экологических аспектов в деятельность бизнеса на основе добровольности и партнерства между заинтересованными сторонами. Цель ведения социально-ответственного бизнеса заключается в достижении партнерских отношений из стейкхолдерами, что позволяет получить стратегические возможности максимизации прибыли. В статье представлено четыре базовых концепции социально-ответственного бизнеса: максимизация прибыли при условии устойчивого развития, установление партнерских отношений из стейкхолдерами, «озеленение бизнеса» и корпоративная филантропия. Успех же реализации практик социально-ответственного бизнеса базируется на системном подходе и восприятии этого феномена как стратегии устойчивого развития компании. Становясь же на путь социальной ответственности, компании должны выбрать несколько приоритетных направлений, достичь мак-

симальной эффективности в этом и с приобретением опыта расширить перечень мероприятий, сформировать стратегию корпоративной социальной ответственности.

**Ключевые слова:** социальная ответственность бизнеса, стейкхолдеры, партнерство, устойчивое развитие, прибыль, «озеленение бизнеса», корпоративная филантропия.

#### ANNOTATION

In the conditions of globalization, the image and financial success of companies are greatly influenced by their social position, ecological safety, the ability to line up a structural dialogue with stakeholders. For this reason, formation of socially responsible business is accompanied by acquisition of competitive edges: training highly skilled workers, forming the investment authority of companies, profitability and steady development. Social responsibility is the conception of bringing social and ecological aspects into the business activity on principles of voluntarily and partnership between interested parties. The aim of conducting socially responsible business lies in the achievement of partner relations with stakeholders and strategic possibilities for maximizing the incomes. Accordingly, in the article four basic concepts of socially responsible business are presented: maximization of the income upon condition of steady development, adjusting partner relations with stakeholders, «business greening» and corporate philanthropy. Successful realization of the practices of socially responsible business is based on the system approach and perception of this phenomenon as a strategy of companies' steady development. Choosing the way of social responsibility, companies must keep to a few priority directions, attain maximum efficiency and, with gaining experience, extend the list of measures, forming strategy of corporate social responsibility.

**Keywords:** social responsibility of business, stakeholders, partnership, steady development, income, «business greening», corporate philanthropy.

**Постановка проблеми.** В умовах глобалізації все більше на імідж компаній, окрім виробничих та фінансових показників, впливає їх соціальна позиція: те, як вони турбуються про власних працівників, наскільки їх діяльність відповідає інтересам інших учасників ринку і суспільства в цілому. Американський економіст Х. Боуен у своїй книзі «Соціальна відповідальність бізнесмена» [1] проголошував те, що обов'язком бізнесмена є здійснення такої діяльності, прийняття таких рішень або слідування такої лінії поведінки, які б відповідали цілям і цінностям суспільства. Але, на думку експертів, метою соціально-відповідальної діяльності українських компаній, на жаль, часто є промоція самої компанії, а не систематичне вирішення певних соціально-екологічних проблем, вони не мають визначеної стратегії корпоратив-

ної соціальної відповідальності (КСВ) і перебувають на етапі дотримання законодавства, впровадження «точкових» доброчинних проєктів (благодійних акцій) та використання інструментарію зв'язків з громадськістю (PR-технологій) [2]. На думку ж М. Портера і М. Крамера, визнання соціальної відповідальності як частини бізнес-стратегії сприяє зміцненню конкурентних позицій компанії і одночасно приносить блага суспільству [3].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Помітну увагу соціальній відповідальності приділено в роботах закордонних класиків, таких як Ф. Котлер [4], М. Фрідман [5], Х. Боуен [1]. Особливо активну позицію щодо становлення соціально-відповідального бізнесу в нашій державі займають: Представництво ООН в Україні, Центр «Розвиток КСВ» та інші організації, ініціюючи підготовку ряду публікацій [7; 11; 16; 12; 18].

**Мета статті** – виявити концептуальні засади становлення соціально-відповідального бізнесу в умовах глобалізації з урахуванням різноманітних очікувань стейкхолдерів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Існує два протилежні підходи до розуміння сутності зобов'язань бізнесу: корпоративний егоїзм і корпоративний альтруїзм (рис. 1). Численні диспути навколо вищезазначених підходів призвели до появи так званої «золотої середини» – *ідеї розумного егоїзму*, відповідно до якої збільшення прибутків (меркантильність, прагматичність) не суперечить можливості бути суспільно корисним бізнесом, оскільки, фінансуючи певні соціальні програми, компанії скорочують свій поточний прибуток, але у довгостроковій перспективі створюють прихильне соціальне оточення, а отже й стійкі можливості максимі-

зації прибутків [6]. І саме такий підхід лежить в основі соціально-відповідального бізнесу.

У Зеленій книзі ЄС «Європейські рамочні умови із соціальної відповідальності підпри-

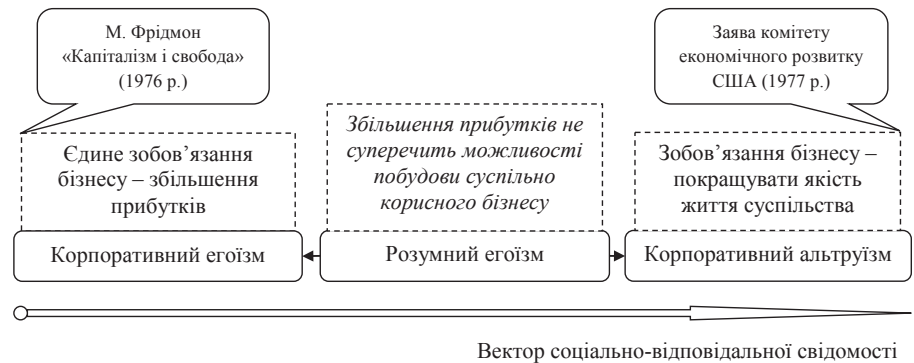


Рис. 1. Класичні підходи до розуміння сутності зобов'язань бізнесу  
Джерело: [6]

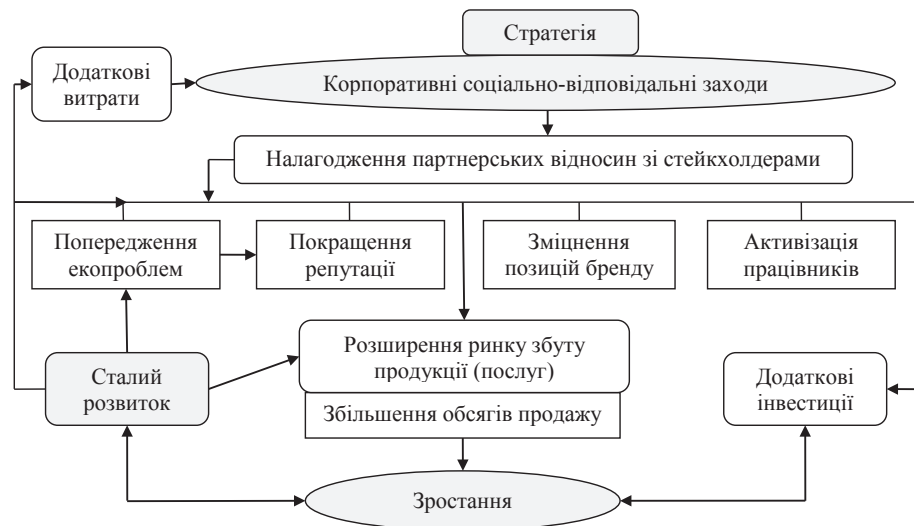


Рис. 2. Загальний алгоритм впливу корпоративних соціально-відповідальних заходів на зростання прибутків компанії і сталий розвиток  
Джерело: авторська розробка

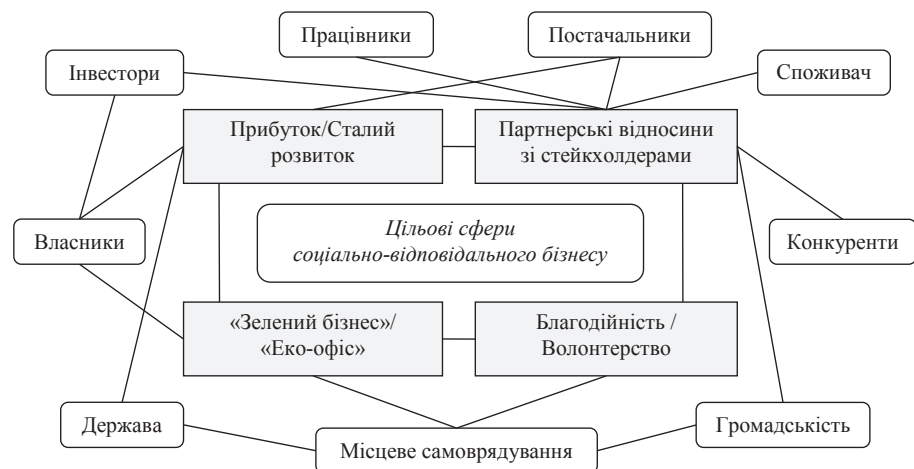


Рис. 3. Виявлення концептуальних засад становлення соціально-відповідального бізнесу  
Джерело: авторська розробка

емств» *соціальна відповідальність* визначається як концепція залучення соціальних і екологічних аспектів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та партнерства між зацікавленими сторонами [7, с. 6].

В контексті проблем взаємовідносин бізнесу і суспільства найбільш авторитетною є *концепція зацікавлених сторін* (стейкхолдерів). Першочерговим (класичним) джерелом версії цієї концепції є книга Е. Фрімена «Стратегічний менеджмент: стейкхолдерський підхід» [5]. На його думку, стейкхолдерами компанії є будь-які індивідууми, групи чи організації, дії яких впливають на рішення компанії та/або знаходяться під впливом прийнятих рішень. До них, як правило, належать: власники компанії та її працівники (внутрішні стейкхолдери); споживачі продукції компанії, постачальники ресурсів, держава, місцеве самоврядування та суспільні організації (зовнішні стейкхолдери). І у кожного зі стейкхолдерів є свої очікування від компанії. Наприклад [8]: споживачів непокоїть якість продукції та послуг; власників цікавлять можливості максимізації прибутків; працівників – конкурентоспроможна заробітна плата, комфортні та безпечні умови праці, соціальні гарантії, можливості професійного зростання та «кар'єрний ріст», недопущення дискримінації; для інвесторів важливою є фінансова стійкість компанії, її здатність збільшувати прибутковість вкладень та виконувати свої зобов'язання; місцеве самоврядування цікавить стабільна сплата податків і участь в інфраструктурній розбудові; громадськість очікує на чисте навколишнє середовище, благодійність, волонтерство тощо.

Відповідно до концепції зацікавлених сторін власники і менеджери компанії повинні керувати нею так, щоб інтереси стейкхолдерів не зачіпались, тобто зберігався певний етичний баланс. І саме такий розвиток компанії є практичним підтвердженням її соціальної відповідальності. Як бачимо, ціль ведення соціально-відповідального бізнесу – це досягнення партнерських відносин зі стейкхолдерами, а отже, – отримання стратегічних можливостей максимізації прибутків. Це ніби «інвестиції у майбутнє» і додаткові витрати, пов'язані з впровадженням корпоративних соціально-відповідальних заходів, повинні розглядатись як запорука майбутніх успіхів компанії, а саме активізації кадрового потенціалу, покращення репутації на ринку, зміцнення позицій бренду і в результаті забезпечення сталого розвитку (рис. 2).

Серед основних переваг впровадження у бізнесі концептуальних основ соціально-відповідальних відносин слід виокремити:

- покращення корпоративної репутації та зміцнення позицій бренду і на цій основі набуття конкурентних переваг;

- залучення та утримання висококваліфікованих спеціалістів, підвищення морального стану працівників та продуктивності праці;

- формування інвестиційного авторитету компанії за рахунок збільшення прибутковості вкладень, утримання стійких фінансових позицій і залучення на цій основі додаткових інвестицій;

- встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб і захистом інтересів майбутніх поколінь, враховуючи їх потребу в безпечному довкіллі.

На основі вищезазначеного виділимо чотири базових концепції соціально-відповідального бізнесу: максимізація прибутку за умов сталого розвитку, налагодження партнерських відносин зі стейкхолдерами, «озеленення бізнесу», корпоративна філантропія (рис. 3).

*Концепція максимізації прибутку за умов сталого розвитку* декларує про зобов'язання компанії забезпечити максимальний прибуток від своєї діяльності, але за умов додержання нею «правил гри» і знаходження балансу між потребами нинішнього покоління в економічному добробуті та сприятливому навколишньому середовищі без заподіяння шкоди для аналогічних потреб майбутніх поколінь. «Правила гри» передбачають вільну конкуренцію без обману, шахрайства та інших незаконних та неетичних дій представників бізнесу. За таких умов у бізнес-колах побутуватимуть принципи порядності, справедливості та інших людських чеснот. Але М. Фрідман зазначав, що існує одна і тільки одна відповідальність бізнесу: використовувати свої ресурси й енергію в діях, що ведуть до збільшення прибутку, поки це здійснюється в межах «правил гри». А менеджери, які практикують соціальну відповідальність, насправді крадуть гроші у власників, а також втручаються у сферу, що знаходиться поза межами їх професійної компетенції. Соціальні ж питання – це справа держави і громадськості [9, с. 157-160].

Незаперечним є той факт, що прибуток – це необхідна умова існування бізнесу, оскільки без нього він не може відшкодувати власникам й інвесторам ризик, на який вони йдуть, а також не буде ресурсів для розвитку виробництва. Але твердження «прибуток є метою бізнесу» схоже на твердження про те, що мета людини – дихати, оскільки без дихання ми не можемо жити. Звичайно, кінцевий результат бізнесу – новаторство, сталий розвиток, але як часто ми стикаємося з необхідністю здійснювати певні кроки, тому що вони правильні, а не тому, що вони прибуткові. Власне прибуток не є метою діяльності бізнесу, бо його розподіляють і знов інвестують. Прибуток є результатом правильного управління бізнесом, засобом досягнення цілей компанії, винагородженням власників, менеджерів, інвесторів, співробітників за успішну діяльність. Проте суспільство, яке стоїть на шляху «гроші заради грошей», «виробництво заради виробництва», приречене до морального занепаду, а в подальшому й до економічного [8]. Для того щоб цього не трапи-



лося, необхідно повернутися, але вже на більш високому рівні, до обов'язкової первинності морально-етичних норм над прагненням задоволення меркантильних бажань будь-якою ціною [10]. З цього приводу П. Друкер (відомий своєю критикою поглядів М. Фрідмена) зазначив, що відповідальність вимагає від менеджера взяття на себе зобов'язання перед суспільством і підпорядкування своїх дій етичним стандартам. Крім того, він повинен стримувати свої особисті інтереси та спонукання, якщо це суперечить суспільним благам. І саме він обґрунтував ідею сумісності категорій «прибутковість» і «відповідальність». Правомірним такий погляд є і з погляду сталого розвитку, який, як зазначено в Проекті стандарту ISO 26000 «Керівництво з соціальної відповідальності», охоплює три важливих аспекти: економічний, соціальний та екологічний. Іншими словами, сучасні компанії повинні ставити перед собою відповідні економічні, соціальні та природоохоронні цілі, оцінювати їх виконання і навіть мати незалежний аудиторський висновок щодо них замість того, щоб ставити перед собою цілі лише на рівні прибутковості й капіталізації.

Концепція налагодження партнерських відносин зі стейкхолдерами зорієнтована на виконання зобов'язань, які компанія має перед партнерами бізнесу незалежно від їх функції (споживчої, постачальницької чи стимулюючої). Це ніби «висловлення подяки» тим, хто «допомагає» компанії в досягненні її цілей і сталому розвитку. За таких умов у бізнес-колах будуть закріплені принципи побудови партнерських відносин зі стейкхолдерами [8]. Як вираження цих прагнень, провідні бізнесмени США, Японії та Західної Європи ще у 1994 р. в швейцарському місті Кю продукували принципи ключового партнерства, представлений у вигляді Декларації Кю «Принципи бізнесу». Зазначені у декларації основні міжнародні принципи, стосуються таких груп стейкхолдерів як споживачі, працівники, власники та інвестори, постачальники, конкуренти [11]. Але таке партнерське коло не замикається, оскільки добровільна згода на співробітництво також повинна існувати між бізнесом і громадськими (неурядовими) організаціями, органами державної та місцевої влади. Саме тому Центр «Розвиток КСВ» уклав посібник [12], що скординує власників і менеджерів на вирішення локальних, а можливо, й глобальних проблем суспільства.

Водночас дієвим важелем налагодження партнерських відносин в компанії є регламентація «неписаних правил» у вигляді етичних кодексів. Практика показує, що такий підхід сприяє формуванню сприятливого мікроклімату, найму «морально-стійких» працівників, які здатні відстоювати у суспільно-економічному просторі інтереси соціально-відповідальних компаній. Структура і зміст такого кодексу повинні відображати всі сторони партнерських

взаємовідносин зі стейкхолдерами, а також внутрішню відповідальність за його порушення [13].

Концепція «озеленення бізнесу» спрямована на сприяння раціонального використання ресурсів і зменшення негативного антропогенного впливу діяльності компаній на навколишнє середовище. Традиційний підхід стверджує, що будь-яка діяльність повинна базуватись на так званому «правилі 3-R»: *Reduce* (зменшуй), *Reuse* (повторно використовуй), *Recycle* (переробляй). Але «озеленення» комерційної діяльності неможливе без задоволення потреб споживачів екологічно чистою, безпечною для здоров'я продукцією, при цьому економічних способом. Отже, «озеленення бізнесу» повинно відбуватися за так званим «правилом ECE» [14]:

- екологічно (природно-ресурсний потенціал, що використовується в процесі комерційної діяльності, не повинен зменшуватись або руйнуватись);

- соціально-оцінено (підвищення якості продукції і послуг, досягнення кращої якості життя, формування екологічної свідомості суспільства);

- економічно (екологічно-раціональний напрям повинен бути фінансово доцільним і створювати можливості стратегічного розвитку компанії).

Реалізація такої концепції може здійснюватись у двох напрямках: «зелений бізнес» і «еко-офіс» («зелений офіс»).

«Зелений бізнес» – вид комерційної діяльності, головною метою якої є отримання прибутку від продажу екологічних товарів і послуг, виробництво яких передбачає застосування методів і технологій, що мінімізують інтегральний екодиструктивний вплив на довкілля, а їх використання служить створенню максимально екологічно сприятливих умов життя та сприяє формуванню екологічної свідомості суспільства [15]. «Еко-офіс» – це не просто робоче приміщення, в декорі якого використовується багато зелені, а ціла філософія мудрого управління ресурсами компанії. Щоб внести у функціонування офісу екологічну раціональність, потрібно звернути увагу на економія електроенергії завдяки впровадженню енергозберігаючих технологій, а на рівні колективу – на економію тепла, води, раціональний вибір і використання паперу тощо [16].

Концепція філантропії робить акцент на доцільності жертвування корпоративних грошей і часу задля благочинності в межах можливостей компаній. За таких умов у бізнес-колах будуть закріплені принципи добра, альтруїзму, лояльності. Відокремлення ж філантропічних поглядів і дій від бізнесу призводить до формування корпоративного егоїзму і в кінцевому підсумку до егоїстичного суспільства. А за таких умов, як ми всі розуміємо, не буде сталого розвитку. Тому доцільно «ділитися» результатами своєї праці [8], вдаючись до заходів, таких

як благодійність, спонсорство, корпоративне волонтерство [17], пам'ятаючи, що додаткові фінансові і часові витрати в будь-якому випадку повернуться у такій формі нематеріальних переваг, як збільшення репутаційного капіталу.

*Благодійність* – це адресна матеріальна допомога (фандрайзинг), забезпечення благами і послугами за рахунок благодійника. Вона може здійснюватись у форматі різних акцій, програм, постійного шефства або створення благодійних фондів. *Спонсорство* – це найчастіше матеріальна підтримка благодійних, культурних, спортивних, освітніх та екологічних ініціатив. Але на відміну від благодійності, спонсор очікує на відчутну віддачу від витрачених грошей у вигляді рекламної вигоди. *Корпоративне волонтерство* – це добровільне жертвування працівниками компанії часу і грошей на користь тих, хто опинився у складних життєвих ситуаціях.

**Висновки.** Вступаючи на шлях соціальної відповідальності, важливо грамотно розрахувати свої сили і наявні ресурси. Можливо, спочатку не варто починати з розмахом, а краще вибрати декілька пріоритетних напрямлень і досягнути максимальної ефективності в них. У перспективі, набуваючи досвіду, буде легше розширити перелік соціально-відповідальних заходів і сформулювати стратегію КСВ. Але не варто забувати, що з плином часу і зміною як внутрішніх, так і зовнішніх умов, пріоритети можуть змінюватися; незмінною ж повинна залишатись християнська фундаментальна основа, тобто золоте правило ведення соціально-відповідального бізнесу: «Все, що тільки бажаєте, щоб чинили вам люди, так чиніть їм і ви» (Євангеліє від Матвія 7:12).

Крім того, компанії повинні працювати над систематичним відображенням середовища їх існування, принципів і методів співпраці зі стейкхолдерами, результатів своєї діяльності в економічній, соціальній та екологічній сферах життя суспільства. І в цьому допоможе нефінансова звітність [18], яку доцільно сприймати як фінансову, оскільки вони доповнюють одна одну, даючи можливість стейкхолдерам отримати більш об'єктивне уявлення про компанію.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Howard R. Bowen, 1953. Social Responsibites of the Businessman. New York; Harper; Rom.
2. Соціальна відповідальність – основа філософії бізнесу [Електронний ресурс] // Спільнота «Соціально-відповідальний бізнес». – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua>.
3. Porter, M.E., Kramer, M.R., 2006 (December). Strategy and Society: the Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility. Harvard Business Review, 84 (12), pp. 78-92.
4. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Ф. Котлер, Н. Лі; пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандар, 2005. – 302 с.
5. Freeman, R.E., 1984. Strategic Management: a Stakeholder Approach. Pitman.
6. Герасименко Ю.В. Філантропічна складова соціально-відповідального бізнесу / Ю.В. Герасименко // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Трансформаційна динаміка розвитку агропромислового виробництва»]. – Вінниця, 2015. – С. 47-50.
7. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження / підготовлено компанією «ТВІСА». – К.: Видав. комп. «KIT», 2005. – 44 с.
8. Герасименко Ю.В. Механізм становлення соціально-відповідальних відносин в системі АПК / Ю.В. Герасименко // Трансформація економічного розвитку системи АПК регіону в ринкових умовах господарювання: колективна моногр. – Вінниця: ТОВ «Меркьюрі-Поділля», 2014. – С. 204-213.
9. Фридман М. Капіталізм и свобода / М. Фридман; пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
10. Герасименко Ю.В. Філософія «вживлення» морально-етичних цінностей у підприємницьку діяльність АПК / Ю.В. Герасименко, А.О. Чичуга // Збірник наукових праць Вінницького національного аграрного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3 (69). – Т.1. – С. 42-47.
11. Принципы международного бизнеса (Декларация Ко) [Электронный ресурс] // «Аналитик»: центр социологических и маркетинговых исследований. – Режим доступа: <http://www.socio-research.ru>.
12. Як налагодити партнерство: рекомендації для бізнесу / підготовлено Центром «Розвиток КСВ» за підтримки компанії «Галнафтогаз». – 2010. – 30 с.
13. Герасименко Ю.В. Налагодження партнерських відносин з працівниками як складова соціально-відповідального бізнесу / Ю.В. Герасименко // Матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції [«Менеджмент ХХІ сторіччя»]. – Вінниця, 2013. – С. 14-18.
14. Герасименко Ю.В. Концепція «зеленого бізнесу» як складова соціальної відповідальності / Ю.В. Герасименко // Матеріали міжнародної науково-практичної [«Економіка, підприємництво та бізнес-культура: трансформації в умовах розвитку інновацій»]. – Херсон, 2015. – С. 91-94.
15. Степаненко Б.В. Концептуальні підходи до визначення поняття «зелений бізнес» / Б.В. Степаненко // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 22-38.
16. Зелений офіс: з турботою про довкілля, з вигодою для бізнесу / підготовлено з ініціативи Представництва ООН в Україні. – К., 2006. – 53 с.
17. Корпоративная социальная ответственность в Европе: что нужно знать предпринимателю, выходящему на европейский рынок / автор-учредитель С.В. Пономарев. – Пермь, 2014. – 37 с.
18. Нефінансова звітність: інструмент соціально відповідального бізнесу / підготовлено з ініціативи Представництва ООН в Україні. – К., 2010. – 82 с.

УДК 658:339.13

Гладій Х.Г.

кандидат економічних наук,  
викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу  
Тернопільського національного економічного університету

## ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА HANDMADE-РИНКУ

### APPLICATION OF MARKETING COMMUNICATIONS INSTRUMENTS AT THE HANDMADE MARKET

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття інтегрованих маркетингових комунікацій, також виділено їх новітні особливості, при використанні яких можна збільшити конкурентоспроможність товару. Розроблено методичні рекомендації щодо формування і використання інструментів маркетингової комунікації.

**Ключові слова:** маркетингові комунікації, інтегровані маркетингові комунікації, інструменти маркетингових комунікацій, Інтернет-технології, handmade бренд.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены понятия интегрированных маркетинговых коммуникаций, также выделены их новейшие особенности, при использовании которых можно увеличить конкурентоспособность товара. Разработаны методические рекомендации по формированию и использованию инструментов маркетинговой коммуникации.

**Ключевые слова:** маркетинговые коммуникации, интегрированные маркетинговые коммуникации, инструменты маркетинговых коммуникаций, Интернет-технологии, handmade бренд.

#### ANNOTATION

The article considers concept of integrated marketing communications and highlights their innovative features. Their application can increase product competitiveness and its stability in the market. There were developed guidelines for the formation and use of instruments of marketing communication.

**Keywords:** marketing communications, integrated marketing communications, marketing communications instruments, Internet technology, handmade brand.

**Постановка проблеми.** Сучасні споживачі скептично ставляться до багатьох ініціатив фахівців з маркетингу, тому залучити й втримати купівельний інтерес до якого-небудь виду товарів досить складно. У наш час, щоб забезпечити успішний продаж товару, компанії необхідно зробити більше, ніж просто стежити за його відмінною якістю, встановити на нього найнижчу ціну або просто розмістити товар найкращим чином на полицях магазинів. Компанія повинна продавати свої товари, супроводжуючи їх оригінальними інформативними і привабливими зверненнями, які переконували б у відповідності цих товарів потребам і бажанням споживачів. Ключовим фактором маркетингу товарів є комунікації.

К. Келлер стверджує [1], що найгнучкіша стратегія маркетингу – «маркетингова комунікація», яка також є останнім елементом будівлі бренду. Підприємства можуть користуватися інструментами комунікації, інформувати про бренд споживачів безпосередньо

чи опосередковано, щоб переконати і нагадувати їм про його існування. Якраз комунікаційна політика зв'язує виробника і споживача. Функція маркетингової комунікації – зробити бренд кращим, сприятливішим і унікальним у споживчій думці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальних питань теорії та практики застосування маркетингових комунікацій приділялася велика увага в працях зарубіжних авторів, таких як: Д. Шульц, С. Танненбаум, Ф. Котлер [1], Р. Лаутерборн, С. Моріарті, Дж. Бернет, П. Сміт, К. Беррі, А. Пулфорд, Г. Даулінг. Серед українських авторів, які вивчають даний напрямок маркетингових комунікацій, необхідно відзначити Я. Бронштейна, А. Войчака, Т. Лук'янець, В. Моїсєєва, Є. Ромата, Т. Примак, Г. Ріжкову, Т. Циганкову та ін.

**Мета статті.** Визначення поняття інтегрованих маркетингових комунікацій, зокрема, TTL-комунікацій, висвітлити особливості використання інструментів маркетингових комунікацій для забезпечення конкурентних переваг на Handmade-ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Маючи довгострокову комунікаційну стратегію, потрібно визначити процес комунікації покупця з компанією. Різні теоретичні роботи описують процес взаємодії клієнтів з виробником або продуктом по-різному, але всі вони зводяться до того, що клієнт проходить шлях від повної непоінформованості до лояльності до бренду. Задача маркетингових комунікацій полягає в тому, щоб перевести клієнта з початкових стадій процесу на подальші (наприклад, від початкового інтересу до бажання отримати продукт).

Враховуючи результати опитування, можна стверджувати, що споживачі звертають увагу переважно на BTL-засоби. Проте й ATL-засоби неможливо ігнорувати, оскільки вони також впливають на обізнаність покупця про товар.

Термін TTL (англ. TroughtheLine – крізь лінію) виник відносно недавно у зв'язку з необхідністю застосування поряд з традиційними технологіями ATL нових засобів BTL, event-маркетингу тощо, оскільки таке змішування вважається найефективнішим способом просування [2]. Досить часто TTL порівнюють з інтегрованими маркетинговими комунікаціями,



коли прийоми ATL- і BTL-реклами використовуються спільно для посилення ефекту і подолання недоліків широкомасштабної реклами, котра не має особистого контакту і є вузькою за охопленням особистого продажу [3, с. 69].

Інтегровані технології дають можливість досягти багатьох цілей: з одного боку, забезпечити масштабну підтримку виходу бренда на ринок, а з другого – досягнути індивідуального споживача. Саме можливість поєднання широкого охоплення цільової аудиторії (традиційна сфера ATL) з індивідуальним контактом із споживачем (BTL) є ключовою перевагою TTL-комунікацій.

До того ж інтеграція різноманітних каналів і рекламних технологій дає змогу створити особливий емоційний стимул і підтримувати його протягом усієї рекламної кампанії. Поєднання промо- та івент-інструментів створює потужнішу мотивацію до покупки і підвищує лояльність споживачів стосовно торгової марки. Крім того, ефект кампанії з якісним креативом збільшується в кілька разів.

Використання TTL-технологій надає низку переваг:

- синергетичний ефект від дії різних інструментів, каналів і носіїв комунікацій;
- краща координація комунікацій;
- можливість вирішувати одночасно як тактичні, так і стратегічні завдання просування інформаційно-комунікативної політики;
- єдине планування, що усуває роз'єднаність та суперечливість повідомлень про продукт;
- зниження витрат на просування (за оцінками фахівців, інтегрований підхід обходиться в 2–2,5 рази дешевше традиційного, оскільки дає змогу відмовитися від переважаючого розміщення реклами на телебаченні);
- чітке позиціонування товару на ринку з урахуванням бажань споживача;
- збільшення цінності торгової марки відносно конкуруючих марок.

Із застосуванням TTL-технологій досягається ефект зворотного зв'язку, інтерактивності, мобільної участі та лояльності, живого іміджу та об'єктивації цінностей в поведінці, що переважно заблоковано силами звичайної традиційної реклами [4].

Кожен інструмент маркетингових комунікацій виконує свою унікальну роль при вирішенні завдань, поставлених перед комунікаціями. Але всі інструменти мають бути невід'ємною частиною комунікаційної стратегії, тобто інформація до споживача має надходити з єдиного джерела, а інструменти доведення мають бути скоординованими. Тому інструменти, які комплексно взаємопов'язані, формують основу інтегрованих маркетингових комунікацій.

Для виробників інтегровані комунікативні процеси є метою комунікативної діяльності підприємства. А формування інтегрованих комунікацій – це комплексний процес управління, при якому комунікативна діяльність має плануватися, організовуватися, проводитися і контролюватися в певному напрямку. Завдяки інтегрованим комунікаціям підвищується ефективність комунікативної діяльності всього підприємства, і створюється єдиний вигляд підприємства при сприйнятті його цільовими групами [5, с. 27].

У 1993 р. Шульц, Танненбаум і Лаутерборн [6] запропонували модель інтегрованих маркетингових комунікацій, основна відмінність якої від традиційних підходів полягала в тому, що маркетингові комунікації мають розпочинатися з діяльності споживача на ринку, тобто із здійснення ним покупки. Виходячи з їхнього підходу, доцільно аналізувати ситуацію, починаючи із споживача, а не з комунікаційних повідомлень, які маркетингова служба підприємства посилає на ринок згідно з власною маркетинговою концепцією.

Тому, на наш погляд, аналіз комунікаційних процесів варто розпочинати з цінностей (уподобань) споживача стосовно певної товарної категорії, в нашому випадку – солодощів (рис. 1).

Це означає, що маркетингові комунікації мають вибудовуватися навколо споживача: від виявлення його цінностей, способу сприйняття ним запропонованих йому продуктів до купівлі цих продуктів. У той же час маркетингологами розробляються стратегії диференціації, які реалізуються через певні маркетингові технології, а особливості диференційованого продукту доводяться до споживача конкретним набором комунікаційних інструментів. Зустріч-

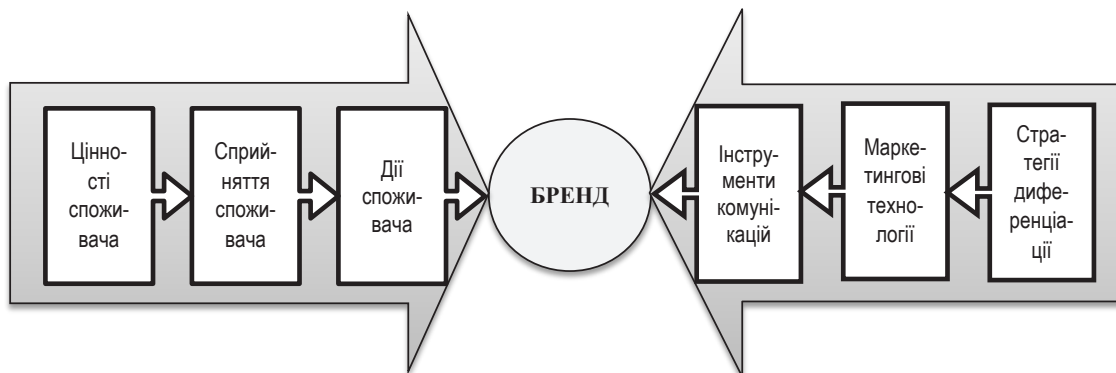


Рис. 1. Інтегровані маркетингові комунікації (розроблено автором)



ною точкою цих двох процесів стає діяльність, пов'язана з брендом: як споживач сприймає бренд і як маркетолог розвиває бренд. Обидва ці процеси в ході планування комунікацій мають бути інтегровані.

Отже, інтегровані маркетингові комунікації фокусуються на розробленні інструментарію маркетингових комунікацій, з одного боку, залежно від діяльності споживача стосовно певного бренда та, з іншого боку, залежно від маркетингової активності самого бренда. Іншими словами, інтегровані маркетингові комунікації означають інтеграцію бізнес-стратегій компанії (у т. ч. стратегії диференціації) з потребами і діяльністю окремого споживача. На жаль, на наш погляд, інтеграція вказаних процесів часто трактується маркетологами у вузькому сенсі, тобто розглядається лише об'єднання різних видів інструментів комунікацій в єдиний інтеграційний комплекс.

В інтегрованих маркетингових комунікаціях одночасно можуть вирішуватись декілька завдань. Прикладом може бути щорічний фестиваль ковалів. Це дійство традиційно проводиться в рамках святкування Дня міста Івано-Франківська. Фестиваль ковалів – найбільша туристична принада столиці Прикарпаття. Щороку масштаби свята все більші, вироби все цікавіші, а список закордонних гостей-учасників все ширший.

На весь період фестивалю, центр міста перетворюється на велику кузню, де вирує одне з найдревніших мистецтв. Гостям пропонується придбати різноманітні сувеніри, замовити виріб на свій смак, налагодити контакти з провідними майстрами ковальства [7]. Це приклад ефективного маркетингового TTL-засобу комунікацій.

Виставки, ярмарки є одним з основних інструментів комунікації для товарів ручної роботи. Участь у роботі виставок і ярмарок є ефективним засобом формування маркетингових комунікацій. Вона об'єднує такі основні елементи комплексу маркетингу, як реклама (розповсюдження рекламно-інформаційних матеріалів, оформлення стендів), пропаганда, особисті продажі, стимулювання збуту (роздача сувенірів, надання знижок) [8].

Останнім часом в інтегрованих маркетингових комунікаціях проходить об'єднання інструментів, методів, технологій, розширюючи комунікаційні можливості для маркетологів.

До новітніх тенденцій у цій сфері можна віднести розвиток індивідуалізованих медіатехнологій у комунікаційному просторі та ріст кастомізації (персоналізації) пропозицій. А оскільки кожен товар ринку handmade, по суті, є унікальним і персоналізованим, тому дані продукти набули такої популярності серед споживачів. І це призводить до розвитку інтерактивних комунікацій – основи якісної нової парадигми організації маркетингових комунікацій. Саме розвиток кастомізації з використанням інтегрованих знань про споживача (клієнта) стає орієнтиром еволюції системи маркетингових комунікацій. Передбачається, що в найближчому майбутньому це надасть можливість готувати комунікації на замовлення [9, с. 45].

Завдяки розвитку новітніх комунікаційних засобів з'являється й нова концептуальна спрямованість рекламної діяльності, що полягає в звуженні цільової аудиторії та переході до концепції інтерактивної реклами (таргетингу), тобто індивідуалізації пропозиції засобами комунікацій. У межах цієї концепції інтенсивно впроваджується індивідуалізація рекламних технологій з орієнтацією на створення персональних комунікацій або через конкретний запит споживача за допомогою нових комунікаційних засобів (Інтернет, кабельне цифрове телебачення, стільниковий зв'язок тощо).

Результативним інструментом комунікацій для товарів ручної роботи є Інтернет-інструменти. Їх існує надзвичайно багато, проте одним з найбільш дієвих на даному ринку є SMO (SocialMediaOptimization), SMM (SocialMediaMarketing) – просування в соціальних мережах: в блогах, на форумах та ін. Осно-

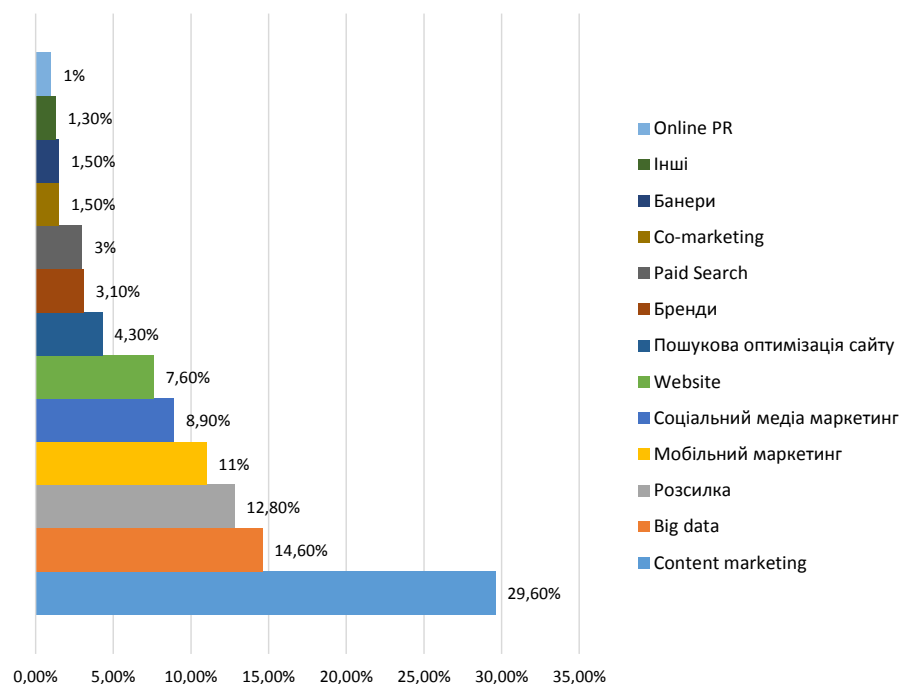


Рис. 2. Найбільш впливові цифрові інструменти маркетингових комунікацій у 2015 р. [11]

вна ідея SMO – внести такі зміни в структуру і зміст сайту, щоб на нього більше посилалися, цитували в соцмережах, блогах і на форумах.

Якщо SMO – це внутрішня оптимізація сайту для різних видів соцмереж, то SMM – це власне просування сайту, товару, послуги і т. п. в соцмережах. Найскладніше тут – SMM-просування повинно бути настільки професійним, щоб не сприймалося як спам, але все-таки давало необхідний ефект. Будь-які соціальні мережі найчастіше перешкоджають діям, спрямованим на застосування їх в якості рекламного майданчика. При використанні даного виду просування потрібно дуже серйозно подбати про контент сайту, щоб він був цікавий для відвідувачів і викликав бажання читати більше, а також проявляти більш активні дії – задавати питання, голосувати, заповнювати анкети і т. п. [10].

Сьогодні для малого та середнього бізнесу емейл-маркетинг – це майже безкоштовний і дуже дієвий інструмент для збільшення повторних продажів, утримання і повернення клієнтів. За статистикою, в електронній комерції майже 50% продажів відбувається завдяки емейл-маркетингу. А витрати на користування сервісом для проведення розсилок складають 700–1000 грн. на рік при базі передплатників до 10 000.

Можливо також використовувати і пошукову оптимізацію (SEO), контекстну рекламу, медіарекламу, вірусний маркетинг.

Згідно з дослідженнями [11], у 2015 р., найбільш ефективним є контент-маркетинг (рис. 2).

Ще одним із напрямків запровадження сучасних інформаційних технологій в маркетингову практику є моніторинг діяльності брен-

дів шляхом сканування мережевого медіапростору. Так, інформаційним центром «Елвісті» за допомогою системи автоматичного моніторингу новин InfoStream, до якої під'єднані понад 4500 Інтернет-джерел, проводиться щомісячний аналіз згадуваності українських виробників у ЗМІ, представлених у мережі Інтернет.

На наш погляд, для планування і аналізу комунікаційної діяльності доцільно скористатися можливостями системи моніторингу і аналізу згадування в соціальних медіа, наприклад, BrandAnalytics [12]. Така система проводить моніторинг згадок про бренд, товари і послуги компанії в соціальних медіа, автоматично визначає тональність повідомлень (позитивні, негативні, нейтральні), виявляє найважливіші повідомлення – найбільш обговорювані, цитовані та читані, а також формує статистичні звіти з графіками і табличними даними: за джерелами, авторами, тональністю, популярними словами, тегами, географією тощо.

Також можуть використовуватися незаплановані інструменти комунікації: поведінка обслуговуючого персоналу, обладнання місця продажу (зовнішній вигляд будівлі, освітлення, прибирання, кондиціонери), транспортні засоби, реакція компанії на звернення клієнтів, розслідування, що проводяться журналістами та державними органами.

Проте варто не забувати, що обрані для здійснення кампанії інструменти мають бути адекватними поставленій задачі. Якщо метою є збільшити рівень продажів тут і тепер, зовсім необов'язково вдаватися до нових інтегрованих технологій – часто можна обійтися промо-акцією [13].

Таблиця 1

**Інструменти та способи реалізації комунікацій залежно від поставлених завдань в процесі управління брендом**

AIDA	Основні завдання	Інструментарій	Спосіб реалізації
Увага	Залучення уваги покупця до продукту в місці продажу	Мерчандайзинг	Особливі види викладки, використання спеціальних цінників, воблерів, покажчиків тощо
	Залучення відвідувачів	Маркетинг подій	Заходи для покупців
		Стимулювання збуту	Розпродаж, спеціальні пропозиції
Інтерес	Створення інформаційного приводу	Маркетинг подій	Прес-заходи, спонсорство, прес-брифінг, прес-конференція
		Партизанський маркетинг	Вірусний маркетинг, флешмоб
Бажання	Розширення аудиторії	Стимулювання покупців	Різні види промоакцій, дегустація, семплінг
		Партизанський маркетинг	Вірусний маркетинг
Дія	Стимулювання покупки	Мерчандайзинг	Техніка ad-on, спеціальна викладка
		Стимулювання покупців	Акції, розіграші
Задоволеність	Утримання існуючих споживачів	Стимулювання покупців	Система бонусів, різні програми за накопичувальною системою
		Digitalmedia	Sms, e-розсилка, соціальні мережі
	Підтримання повторної покупки	Стимулювання покупців	Система знижок, бонусів, програми за накопичувальною системою, промо-акції
	Стимулювання лояльності покупців	Стимулювання покупців	Подарунок за покупку, система знижок, бонусів
		Маркетинг подій	Заходи для покупців
		Digitalmedia	Sms-, e-розсилка, робота з базою даних

Джерело: розроблено автором

Залежно від позиціонування і стадії розвитку кожному брендові властивий певний набір комунікацій. Основним аргументом на користь вибору найефективнішого інструменту є орієнтація на поставлені завдання. Тому нами в контексті реалізації принципу AIDA (S) встановлено комплекс завдань у рамках стратегічного управління диференціацією кондитерської продукції, для кожного з яких визначено набір комунікаційних інструментів, а також способи реалізації вказаних завдань (табл. 1).

Інструменти вирішення комунікативних задач можуть бути як стандартними, так і інноваційними. Крім того, вибір інструментів залежить не лише від поставленого завдання, а й від характеру продукту, стадії життєвого циклу, властивостей цільової аудиторії, позиції компанії на ринку та інших параметрів.

Коли маркетингове планування здійснюється за принципом «від інструменту – до задачі», то велика ймовірність, що обрані інструменти не відповідатимуть завданням бізнесу, незважаючи на їхню привабливість і навіть ефективність використання конкурентами [14].

Надання певним засобам рівня значущості, достатнього для виділення їх у самостійний елемент комплексу просування, залежить або від конкретної сфери діяльності підприємства

**Висновки.** Складовою формування комунікаційного процесу є вибір каналів передачі інформації через переобтяженість в сучасних умовах споживача інформацією традиційні канали комунікації втрачають довіру й увагу аудиторії. У цій ситуації маркетологам доводиться шукати нові канали поширення інформації про свою продукцію. Внаслідок цього почав розвиватися ринок нових медіа (інтерактивних електронних маркетингових засобів), основна мета яких – досягнення аудиторії, недоступної для впливу традиційними засобами. Разом з тим, нові медіа вимагають постійного оновлення через швидку втрату новизни, а, відповідно, й уваги споживачів. Тому, враховуючи специфіку ринку handmade, перед виробниками гостро постає питання доповнення традиційних каналів новітніми, а саме Інтернет-комунікаційними засобами.

Також варто звернути увагу на те, що залежно від позиціонування і стадії розвитку кожному брендові властивий певний набір комунікацій. На думку автора, вибір найефективнішого інструменту комунікацій повинен здійснюватися в залежності від поставлених завдань. Завдяки застосуванню принципу

AIDA (S) виокремлено комплекс завдань у рамках формування комунікаційної політики для диференціації бренда, а також визначено набір комунікаційних інструментів і способи реалізації цих завдань. Ймовірність досягнення поставлених цілей буде більшою, якщо маркетингове планування здійснювати не за принципом «від інструменту – до завдання», а навпаки, «від завдання – до інструменту».

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинговий менеджмент: [підручник] / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. – К.: Хімджест, 2008 – 720 с.
2. Yang J. L. Anintegrated MCDM techniquecombinedwith DEMATEL for a novel cluster-weighted with ANP method / J. L. Yang and G.-H. Tzeng // ExpertSystemswithApplications. – 2011. – Vol.38 (3). – P.1417–1424.
3. Климин А.И. Стимулирование продаж / А.И. Климин. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.
4. Мосин О.В. Реклама и ее роль в сфере сервиса / О.В. Мосин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://read.newlibrary.ru/read.php/pdf=19937>.
5. Мелентьева Н.И. Маркетинговые коммуникации: [учеб. пособ.] / Н.И. Мелентьева. – СПб.: СПбГУЭФ, 2011. – 72 с.
6. Schultz D. E. IntegratedMarketingCommunications: PuttingItTogether&MakingItWork / Don E. Schultz, Stanley I. Tannenbaum, Robert F. Lauterborn. – NY: McGraw-Hill, 1993. – 218 p.
7. Свято ковалів-2015 в Івано-Франківську [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vv-hotel.com/ua/74/>.
8. Миронов Ю.Б., Крамар Р.М. Основи рекламної діяльності: [навч. посіб.] / Ю.Б. Миронов, Р.М. Крамар. – Дрогобич: Посвіт, 2007. – 108 с.
9. Полякова О.В. Эволюционные этапы становления и тенденции концепций продвижения в маркетинге / О.В. Полякова // Изв. ТулГУ. Экономические и юридические науки. – Тула: Изд-во ТулГУ, 2011. – Вып. 3. – Ч. II. – С. 44–47.
10. Инструменты Интернет-маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.awalax.ru/articles/6-internet-marketing/84-instruments.html>.
11. D. Chaffey. DigitalMarketingTrends 2015 / Dave Chaffey [Electronicresource]. – Access mode: <http://www.smartinsights.com/managing-digital-marketing/marketing-innovation/digital-marketing-trends-2015/>.
12. BrandAnalytics – бренд-мониторинг и социальная аналитика [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://br-analytics.ru/>.
13. Коптев Д. TTL-коммуникации: поколение NEXT / Д. Коптев, Ю. Бабенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://reklamaster.com/articles/year/2008/id/3268/print/yes/index.html>.
14. Тиунова Н.Г. Рекламная деятельность: [курс лекций] / Н.Г. Тиунова. – Пермь: Изд-во Перм. гос. техн. ун-та, 2010. – 166 с.

УДК 658:330.341.1:672.1

Гончарук О.В.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки промисловості  
Національної металургійної академії України***МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ  
МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ****METHODS FOR EVALUATION OF PRODUCTION POTENTIAL  
OF METALLURGICAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

В статті уточнено визначення терміну «виробничий потенціал» підприємства, та обґрунтовано методику його розрахунку. Запропоновано визначати виробничий потенціал металургійного підприємства на основі виробничої потужності провідних агрегатів з урахуванням можливості «розширки» вузьких місць, а також очікуваного терміну функціонування виробничого потенціалу та темпу його зростання.

**Ключові слова:** виробничий потенціал, металургійне підприємство, ресурси, компетенції, виробнича потужність, обсяг виробництва, оцінка виробничого потенціалу.

**АННОТАЦИЯ**

В статье уточнено определение термина «производственный потенциал» предприятия, и обоснована методика его расчета. Предложено определять производственный потенциал металлургического предприятия на основе производственной мощности ведущих агрегатов с учетом возможности «расширки» узких мест, а также ожидаемого срока функционирования производственного потенциала и темпа его роста.

**Ключевые слова:** производственный потенциал, металлургическое предприятие, ресурсы, компетенции, производственная мощность, объем производства, оценка производственного потенциала.

**ANNOTATION**

The article clarified the definition of «production potential» of the enterprise and its reasonable method of calculation. It is suggested to determine the metallurgical production potential based on leading equipment production capacity with regard to the possibility of eliminating bottlenecks and expected lifetime of productive capacity and growth rate.

**Keywords:** production potential, metallurgical enterprise, resources, competence, production capacity, output, evaluation of production potential.

**Постановка проблеми.** Загальновідомо, що умови господарювання, в яких останнім часом змушені працювати вітчизняні підприємства, є доволі складними. Це спричинено воєнними діями на сході країни та пов'язаними з ними негативними наслідками, втратою ринків збуту, суттєвим здороженням виробничих ресурсів, майже відсутністю зовнішнього фінансування, падінням доходів, рівня життя та песимістичними настроями споживачів. Суттєво в цьому плані постраждала металургійна галузь України, яка зараз переживає найбільший спад виробництва за останні двадцять років. В той же час металургія і зараз займає важливе місце в економіці країни. Станом на кінець березня 2015 р. їй належить найбільша частка – 19,2% від всього обсягу реалізованої вітчизняної промислової продукції, або 30% від результату за переробною промисловістю [1]. Найбільші 27%

в товарній структурі зовнішньої торгівлі країни теж належать металургійній галузі [2].

Розуміння складності ситуації вимагає від вітчизняних підприємств, у тому числі і від металургійних, достовірної оцінки перспектив їх подальшого функціонування та розвитку, сукупності наявних ресурсів і компетенцій, що можуть використовуватись для досягнення поставлених цілей, тобто рівня їх економічного потенціалу.

Серед взаємопов'язаних і взаємозалежних основних складових сукупного потенціалу підприємства, до яких зазвичай прийнято відносити виробничий, фінансовий, інвестиційний, науково-технічний, інформаційний та ринковий потенціали, виробничий займає практично основне місце, адже саме він є базою конкурентоспроможності підприємства, характеризує можливості виробляти потрібну продукцію і в необхідні терміни. Величина виробничого потенціалу необхідна для прогнозування обсягів виробництва та виявлення резервів підвищення його ефективності, для оцінки вартості підприємства та обґрунтування його інвестиційної привабливості. Тому питання детального аналізу категорії «виробничий потенціал» та достовірної його оцінки завжди є важливим та актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню категорії «виробничий потенціал підприємства» присвячено праці вітчизняних та закордонних науковців Абалкіна Л.І., Авдеєнко В.М., Котлова В.А., Анчишкіна О.І., Бачевського Б.Є., Решетняк О.О., Должанського І.З., Лапіна Є.В., Лукінова В.І., Свободіна В.А., Федоніна О.С., Рєпіної І.М., Олексюк О.І., Чернікова Д.А. та ін. Ними достатньо глибоко опрацьовано різні аспекти цього питання – визначення виробничого потенціалу, його складові та їх класифікація, методи оцінки, ефективність використання та напрями розвитку.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на ґрунтовну проробку поняття виробничого потенціалу, на сьогодні не існує загальноприйнятої точки зору щодо трактування терміну «виробничий потенціал», його складових, місця в сукупному потенціалі, універсальної методики його



оцінки та рекомендацій щодо її застосування для підприємств різних галузей, зокрема, металургійних.

**Мета статті.** Уточнення визначення терміну «виробничий потенціал» та обґрунтування методичних положень щодо його обчислення з урахуванням особливостей металургійних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Цілком очевидно, що вибір подальшого підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства, а відповідно, і розроблення методики, залежить від того, що вкладається у зміст поняття «виробничий потенціал підприємства».

Як відомо, є два принципових підходи до визначення виробничого потенціалу: ресурсний (потенціал ототожнюється з наявними у підприємства ресурсами – чинниками виробництва [3–5; 8–10; 12]) та результатний (потенціал вимірюється певним обсягом матеріальних благ, що можна отримати в результаті функціонування підприємства [6; 7; 11]).

Виконаний критичний аналіз методичних положень щодо оцінки виробничого потенціалу підприємства дозволяє дійти висновку, що отримати достовірне його значення можна лише з урахуванням чинників обох підходів. У зв'язку з цим було уточнено визначення терміну «виробничий потенціал», під яким запропоновано розуміти можливий випуск конкурентоспроможної продукції певного асортименту (сортаменту) при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів і компетенцій підприємства. Під компетенціями підприємства, в свою чергу, слід розуміти комплекс колективного знання, досвіду і здібностей учасників виробничого процесу, який, у поєднанні з технологією, дозволяє створювати (підтримувати) конкурентні переваги та забезпечувати неповторну відмінність підприємства в певному ринковому оточенні.

Значна кількість науковців ототожнює виробничий потенціал підприємства з його виробничою потужністю. Вважаємо, що з такою позицією варто погодитися, але за умови внесення певних уточнень.

По-перше, зазвичай виробнича потужність цехів (зокрема, на металургійних заводах) визначається за потужністю провідних агрегатів, а підприємства – за потужністю провідних цехів. Це означає, що при розрахунку виробничої потужності не приймається до уваги недостатня пропускна здатність допоміжних ділянок, а час роботи і продуктивність в одиницю часу приймається для провідного агрегату на максимально можливому рівні, без урахування «вузьких» місць. Але в умовах обмеженості фінансових ресурсів розширення вузьких місць є складним питанням. Якщо модернізація або заміна агрегату, що є вузьким місцем у технологічному процесі, вимагає істотних інвестицій, часто виникає ситуація, що підприємство затверджує виробничу потужність (ВП) на

рівні провідного агрегату, а вузьке місце так і не усувається. Тому при обґрунтуванні максимального річного обсягу виробництва – фактора виробничого потенціалу, слід оцінювати можливість «розширення» вузьких місць. Виходячи з цього, річний виробничий потенціал підприємства (ВППр) (виробничого підрозділу) пропонується розраховувати:

$$\text{ВППр} = \text{ВП} * \text{К}_{\text{вм}} \quad (1)$$

де  $\text{К}_{\text{вм}}$  – коефіцієнт вузького місця, який, у свою чергу, визначається:

$$\text{К}_{\text{вм}} = \frac{\text{П}_{\text{вм}}}{\text{П}_{\text{па}}} \quad (2)$$

де  $\text{П}_{\text{вм}}$  – продуктивність найбільш вузького місця;

$\text{П}_{\text{па}}$  – продуктивність провідного агрегату.

Зрозуміло, що в умовах великого сортаменту продукції підприємства (цеху), показники слід приймати за умовним видом продукції.

За формулою (1) можна розрахувати річний виробничий потенціал підприємства, але ж у зв'язку з постійним накопиченням фізичного та морального зносу основних виробничих фондів слід розуміти, що в наступних роках ця величина зміниться. Крім того, необхідно врахувати наявні у підприємства можливості щодо розвитку виробничого потенціалу.

Як вже було зазначено, виробничий потенціал є найбільш вагомим чинником сукупного потенціалу підприємства. Оскільки в даний момент найбільш прийнятним та загальновизнаним вимірником сукупного потенціалу підприємства є його ринкова вартість, що розраховується на основі прогнозування майбутніх грошових потоків підприємства, важливою проблемою постає визначення тривалості терміну, впродовж якого будуть надходити грошові потоки. У зв'язку з цим необхідним є визначення кількості років, протягом яких буде зберігатися наявний виробничий потенціал. Тому вважається за потрібне враховувати тривалість функціонування виробничого потенціалу цеху (підприємства) (Т).

Очікуваний термін функціонування виробничого потенціалу підприємства (Т) обумовлений фізичним та моральним зносом виробничих фондів. Якщо припустити, що їх знос накопичується рівномірно (тобто для можливості проведення розрахунків опустити факт поступового прискорення темпів накопичення зносу активів), можна стверджувати, що очікуваний термін функціонування виробничої системи прямо пропорційний коефіцієнту придатності фондів ( $\text{К}_{\text{п}}$ ) та зворотно пропорційний коефіцієнту зносу ( $\text{К}_{\text{з}}$ ):

$$T = \frac{\text{К}_{\text{п}} * t_e}{\text{К}_{\text{з}}}, \quad (3)$$

де  $t_e$  – фактичний термін експлуатації основного агрегату.

Коефіцієнт зносу (і, відповідно, придатності) повинен враховувати сукупний вплив і фізичного і морального зносу. Тому формула (3) буде мати вигляд:

$$T = \frac{K_{\text{фп}} * t_e}{K_3} = \frac{K_{\text{фп}} * K_{\text{мп}} * t_e}{1 - K_{\text{фп}} * K_{\text{мп}}}, \quad (4)$$

де  $K_{\text{фп}}$ ,  $K_{\text{мп}}$  – відповідно, коефіцієнти фізичної та моральної придатності техніки.

Методи їх визначення з урахуванням особливостей устаткування металургійних підприємств було докладно обґрунтовано в дослідженнях Беня Т.Г., Гончрук О.В [13, с. 260–264]. Тому в даній роботі обмежимося наведенням формул для їх розрахунку без детальних пояснень.

Фізичний знос техніки в будь-який момент міжремонтного періоду складається з усувного та неусувного. Перший усувається в результаті проведення капітального ремонту. Але в процесі ремонту не всі зношені деталі та вузли підлягають заміні, і ті, що залишились, формують неусувний фізичний знос. Накопичення неусувного фізичного зносу машини призводить до скорочення ремонтного циклу, збільшення тривалості ремонтів, кількості і тривалості незапланованих зупинок у порівнянні з початком її експлуатації. Зрозуміло, що кількість продукції, що виробляється за допомогою машини за певний період часу, буде зменшуватись. Очевидно, що для визначення очікуваного терміну функціонування виробничого потенціалу підприємства (Т) слід враховувати лише неусувний фізичний знос. Виходячи з цього, коефіцієнт фізичної придатності пропонується розраховувати:

$$K_{\text{фп}} = \frac{P_{\text{скор}}}{P_{\text{н}}}, \quad (5)$$

$$K_{\text{фп}} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i K_i}{t_{\text{скор}}} \left/ \left( \frac{\sum_{i=1}^n Q_{\text{ин}} K_{\text{ин}}}{t_{\text{д}}} + \sum_{k=1}^r \Delta P_k \right) \right., \quad (6)$$

де  $P_{\text{скор}}$ ,  $P_{\text{н}}$  – відповідно, продуктивність оцінюваної машини (агрегату) в одиницю скоректованого календарного часу та на початку її експлуатації;

$Q_i$ ,  $K_i$  – відповідно, обсяг виробництва  $i$ -го виду продукції на фізично зношеній машині за час  $t_{\text{скор}}$  та коефіцієнти переведу  $i$ -го виду продукції в умовний вид;

$i$  – номер виду продукції;

$t_{\text{скор}}$  – календарний час, скоректований на простої, що відбулися не з причини погіршення технічного стану машини;

$Q_{\text{ин}}$ ,  $K_{\text{ин}}$  – відповідно, обсяг виробництва  $i$ -го виду продукції машини на початку її експлуатації за період  $t_{\text{д}}$  та коефіцієнти переведу  $i$ -го виду продукції в умовний вид;

$t_{\text{д}}$  – час, що прийнято для розрахунку продуктивності машини на початку її експлуатації;

$n$ ,  $r$  – відповідно, кількість видів продукції машини в момент оцінки та на початку її експлуатації ( $n$  не обов'язково дорівнює  $r$ );

$\Delta P_k$  – приріст продуктивності машини в результаті  $k$ -ї модернізації;

$k$  – порядковий номер модернізації машини, що призвела до підвищення її продуктивності;

$t$  – загальна кількість модернізацій, проведених за період функціонування машини, що призвели до підвищення продуктивності машини.

При визначенні коефіцієнту моральної придатності устаткування металургійного підприємства ( $K_{\text{мп}}$ ) було запропоновано одночасно враховувати співвідношення продуктивності і економічності оцінюваної машини та найбільш досконалого аналога (базової машини) [13, с. 260–264]:

$$K_{\text{мп}} = I_{\text{А}} * I_{\text{е}}, \quad (7)$$

де  $I_{\text{А}}$  – індекс продуктивності машини;

$I_{\text{е}}$  – індекс економічності машини.

Вища економічність сучасного вдосконаленого аналога проявляється в розширенні асортименту, покращенні якості продукції, зниженні витрат на виготовлення продукції на новій машині в порівнянні з діючою. Разом з тим, потрібно враховувати, що вартість сучасної машини, як правило, відрізняється від відновної вартості діючої машини, тому в розрахунках економічності, відмінності у вартості устаткування доцільно визначити за принципом зведених витрат. Враховуючи те, що машина – сучасний аналог, може забезпечувати виробництво більшої кількості видів продукції та її вищу якість, продуктивність машини коректується на індекс якості продукції ( $I_{\text{я}}$ ).

Індекс продуктивності машини ( $I_{\text{А}}$ ) можна встановити наступним чином:

$$I_{\text{А}} = \frac{A}{A_{\text{н}} * I_{\text{я}}}, \quad (8)$$

де  $A$  – річний обсяг виробництва в натуральних показниках на діючій машині;

$A_{\text{н}}$  – річний обсяг виробництва в натуральних показниках на новій машині, що є сучасним аналогом;

$I_{\text{я}}$  – індекс якості продукції.

Індекс економічності машини ( $I_{\text{е}}$ ) визначаємо за принципом зведених витрат за формулою:

$$I_{\text{е}} = \frac{P_{\text{ф}} K_{\text{н}} + C_{\text{н}}}{P_{\text{ф}} \Phi + C}, \quad (9)$$

де  $P_{\text{ф}}$  – рентабельність основних фондів;

$K_{\text{н}}$  – вартість машини – сучасного аналогу, на одиницю виготовленої продукції;

$\Phi$  – вартість діючої машини на одиницю виготовленої продукції;

$C_{\text{н}}$  – собівартість одиниці продукції, що виготовляється на сучасній машині;

$C$  – собівартість одиниці продукції, що виготовляється на діючій машині.

Враховуючи вищевикладене, формула досягнутого виробничого потенціалу (ВППд) (формула (1)) матиме вигляд:

$$\text{ВППд} = \text{ВП} * K_{\text{вм}} * T \quad (10)$$

де ВП – виробнича потужність;

$K_{\text{вм}}$  – коефіцієнт вузького місця;

$T$  – очікуваний термін функціонування виробничого потенціалу підприємства, встановлений за формулою (4).

Відомо, що з роками темп науково-технічного розвитку прискорюється, що, відповідно, відобразиться на виробничому потенціалі. Тобто в будь-якому випадку, щоб функціонувати в конкурентному середовищі, підприємство більшими або меншими темпами буде впроваджу-

вати новітні технології, більш продуктивне та економічне устаткування, сучасні методи реалізації продукції тощо. Також зростання виробничого потенціалу забезпечується наявними у підприємства виробничими компетенціями, тому для оцінки перспективного виробничого потенціалу підприємства (ВПП) вважаємо за потрібне досягнутий потенціал (ВППд) скоригувати на передбачуваний темп його зростання ( $Tr_{впп}$ ):

$$ВППп = ВП * K_{вм} * T * Tr_{впп}. \quad (11)$$

Зростання виробничого потенціалу обумовлюється прискоренням науково-технічного прогресу в цілому та збільшенням виробничих компетенцій досліджуваного підприємства.

**Висновки.** Виробничий потенціал є складною економічною категорією, визначення якого потребує одночасного врахування і ресурсів, наявних у підприємства, і результатів їх використання. На основі цього в роботі наведено уточнене визначення терміну «виробничий потенціал», під яким запропоновано розуміти можливий випуск конкурентоспроможної продукції певного асортименту (сортаменту) при найбільш ефективному використанні виробничих ресурсів і компетенцій підприємства.

Враховуючи значущість металургійної галузі для економіки України, в роботі обґрунтовано методичні положення щодо оцінки виробничого потенціалу металургійних підприємств з огляду на їх особливості (більшість устаткування є агрегатами, що складаються з певної кількості машин, а їх продуктивність залежить від пропускної здатності іншого устаткування технологічного ланцюга; тривалі терміни експлуатації; динамічність діючих навантажень викликає велику кількість різновидів фізичного зносу агрегатів; застосування на підприємствах у більшості випадків стратегії регламентованих ремонтів і технічного обслуговування).

Виробничий потенціал металургійного підприємства запропоновано визначати на основі виробничої потужності провідних агрегатів з урахуванням можливості «розшивки» вузьких місць, а також очікуваного терміну функціонування виробничого потенціалу та темпу його зростання.

Перевагами даної методики є можливість оцінки виробничого потенціалу підприємства в цілому та його окремих виробничих підрозділів,

ґрунтування на достовірних показниках, отримання результату розрахунку у вигляді конкретного вимірювача. Методика дозволяє встановити не тільки досягнутий, а й перспективний виробничий потенціал, обґрунтування чинників якого ще потребує подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Обсяг реалізованої промислової продукції за січень-березень та індекс обороту (реалізації) в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – 2015.
2. Товарна структура зовнішньої торгівлі за I квартал 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/tsztt/tsztt\\_u/tsztt0315\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/zd/tsztt/tsztt_u/tsztt0315_u.htm). – 2015.
3. Абалкин Л.И. Диалектика социалистической экономики / Л.И. Абалкин. – М.: Мысль, 1991. – 315с.
4. Авдєєнко В.М. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.М. Авдєєнко, В.А. Котлов. – М.: Экономика, 1989. – 423 с.
5. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М.: Экономика, 1973. – 205 с.
6. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / [Б.Є. Бачевський, О.О. Решетняк, І.В. Заблудська]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
7. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства: [навч. посіб.] / [І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
8. Лапін Є.В. Оцінка економічного потенціалу підприємства: [монографія] / Є.В. Лапін. – Суми: ІТД «Університетська книга», 2004. – 360 с.
9. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И.И. Лукинов // Вопросы экономики. – 1988. – № 1. – С. 10–18.
10. Свободин В.А. Определение производственного потенциала сельскохозяйственного предприятия / В.А. Свободин // Международный сельскохозяйственный журнал. – 1987. – № 3. – С. 80.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк]. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
12. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экономические науки. – 1981. – № 10. – С. 88–96.
13. Гончарук О.В. Визначення зносу машин та устаткування металургійних підприємств / О.В. Гончарук, Т.Г. Бень // Вісник КТУ. – 2011. – Вип. 28. – С. 260–264.



УДК 336.64

Гордієнко Н.І.  
кандидат економічних наук,  
професор кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

Гордієнко Т.В.  
кандидат економічних наук  
Харківський національний університет міського господарства  
імені О.М. Бекетова

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

### THEORETICAL ASPECTS OF ANALYSIS OF THE STOCK COMPANY'S ECONOMIC SECURITY

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто обліково-аналітичні засади дослідження економічної безпеки акціонерного товариства. Розроблено модель взаємозв'язку мультиплікатора вартості та коефіцієнта Бівера з метою діагностики стадії кризи у діяльності акціонерних товариств, своєчасного реагування на негативні фактори розвитку та гарантування фінансово-економічної безпеки діяльності.

**Ключові слова:** економічна додана вартість, мультиплікатор вартості, коефіцієнт Бівера, діагностика кризового стану, економічна безпека підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены учетно-аналитические основы исследования экономической безопасности акционерного общества. Разработана модель взаимосвязи мультипликатора стоимости и коэффициента Бивера с целью диагностики стадии кризиса в деятельности акционерных обществ, своевременного реагирования на негативные факторы и обеспечения финансово-экономической безопасности деятельности.

**Ключевые слова:** экономически добавленная стоимость, мультипликатор стоимости, коэффициент Бивера, диагностика кризисного состояния, экономическая безопасность предприятия.

#### ANNOTATION

The accounting and analytical frameworks of the study of economic security of the stock company are considered. The model of interrelation between multiplier of value and the Beaver's coefficient has been developed to diagnose the stage of the crisis of the joint stock company, timely response to the negative factors and ensuring financial and economic security of activities.

**Keywords:** economic value added, cost multiplier, Beaver's coefficient, crisis diagnostics, economic security.

**Постановка проблеми.** Нині основною метою гарантування економічної безпеки підприємств є не досягнення вищого ступеня його стійкості, а забезпечення зростання і розвитку. При цьому не важливо, за рахунок яких джерел фінансування досягає комерційна організація цієї мети. Тобто існують підприємства капітально стійкі, але такі, що стагнують, і, навпаки, нестійкі, але стрімко розвиваються. Зауважимо, що останні в умовах ринку є найбільш успішними. Звідси стратегія економічної безпеки підприємства, на наш погляд, повинна базуватися на створенні таких умов функціонування підприємства, які сприятимуть мак-

симізації прибутку і водночас забезпечать як його зростання, так і виплату дивідендів власникам. Оцінку економічної безпеки багато дослідників пов'язують з оцінкою фінансового стану підприємства та діагностикою банкрутства з метою нейтралізації кризових проявів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У сучасних умовах, коли чимало дослідників визнають, що вартість підприємства є результатом його діяльності та критерієм підвищення добробуту власників, стають актуальними дослідження зарубіжних і вітчизняних теоретичних та практичних підходів, методів і моделей, що стосуються управління вартістю з метою вдосконалення або адаптації до національних реалій для забезпечення результативності виробничо-господарської діяльності українських корпоративних підприємств будівельної галузі та їх економічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У рамках концепції управління, спрямованого на створення вартості (*VBM, Value-Based Management*), зарубіжні автори запропонували ряд показників, таких як *EVA, MVA, SVA, CVA* і *CFROI*, а на основі *EVA* систему управління: *EVA* і *EVA-based management*, які базуються на методі дисконтованих грошових потоків [1-6] та ін.

Розповсюдженими методологічними підходами при визначенні вартості підприємства на основі оцінки дисконтованих грошових потоків вважаються: середньозважена вартість капіталу – *WACC* (*weighted average cost capital*), метод розрахунку *WACC* Модильяні-Міллера та метод розрахунку *WACC* Майзла-Еццеля, метод скорегованої приведеної вартості – *APV* (*adjusted present value*), що дозволяє оцінювати вартість підприємства, метод приросту акціонерного капіталу – *FTE* (*flow to equity*), що надає можливість оцінити вартість акціонерного капіталу.

Спільним для цих методів є те, що вони ґрунтуються на статистичній інформації та



прогнозах ризиків, пов'язаних з акціонерним капіталом.

Однією з поширених моделей вартісно-орієнтованого менеджменту не тільки у США, а й у Австралії, Великобританії, Канаді, Бразилії, Німеччині, Туреччині, Франції та серед інтернаціональних компаній, яка базується на принципі визначення мети господарської діяльності підприємства як досягнення максимального багатства акціонерів та концепції економічного прибутку та пов'язує фінансовий стан інвесторів з прибутками компанії є економічна додана вартість *EVA* (Economic Value Added). Розроблену в 1982 р. засновниками компанії *Stern Stewart & Co*, Г.Б. Стюартом і Дж. Стерном *EVA* і сьогодні багато дослідників вважають показником діяльності підприємств [4; 5].

Показник *EVA* переважно застосовується для повної оцінки вагомих аспектів діяльності підприємства, характерними рисами якої є невисокий рівень заборгованості та велика питома вага основних засобів у капіталі. Цей підхід базується на визначенні вартості компанії на основі реальних майбутніх прибутків, що інвестор може отримати на певний момент часу й враховує більше важливих складових, ніж чистий прибуток на одну акцію (*EPS*, earnings pershare), ринкова додаткова вартість (*MVA*, Market Value Added), прибутковість інвестицій (*ROIC*, return on invested capital), прибутковість акціонерного капіталу (*ROE*, return on equity) та ін.

Як основний розрахунок для обчислення *EVA* застосовують (1) [6]:

$$EVA = NOPAT_t - WACC \cdot CE_t, \quad (1)$$

де *NOPAT<sub>t</sub>* (net operating profit after taxes) – чистий операційний прибуток після сплати скорегованих податків, який складається з прибутку від використання активів підприємства та відсотка виплаченого кредиторам з чистого прибутку;

*WACC* (weighted average cost capital) – середньозважена вартість капіталу, яка відповідає рівню дисконту для приведення майбутніх значень *EVA* в теперішні;

*CE<sub>t</sub>* (capital employed) – скорегований інвестиційний (довгостроковий) капітал.

В Україні проблема виміру та управління вартістю підприємства досліджувалася у багатьох працях відомих економістів, де обґрунтовувались: важливість застосування показника *EVA*, його значення для прогнозування, підвищення результативності діяльності підприємства та питання, пов'язані з перешкодами застосування показника *EVA* в оцінці вітчизняного бізнесу та було розглянуто різні варіанти його розрахунку.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблеми діагностики банкрутства також досліджувалися в працях вітчизняних і зарубіжних науковців. Проте, як показує практика, зарубіжний досвід діагностики банкрутства через об'єктивні при-

чини не може бути застосований до умов вітчизняної економіки.

**Формулювання цілей статті.** Метою дослідження є виявлення залежності стадії кризи та вартості, заробленої підприємством, для прогнозування майбутньої тенденції розвитку та прийняття відповідних управлінських рішень, спрямованих на недопущення зменшення вартості підприємства, поліпшення його економічного становища та гарантування економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічний підхід до концепції стійкості розвитку організацій заснований на теорії максимального потоку сукупного доходу, який може бути вироблений за умови збереження сукупного капіталу. Що стосується внутрішнього контролю, то тут важко говорити і про єдину концепцію реалізації, і про єдину модель регулювання, оскільки їхню побудову сьогодні визначає керівництво економічного суб'єкта. Головне правило побудови системи такого контролю полягає в балансуванні ризику і прибутковості підприємства. Концепція компромісу між ризиком і прибутковістю полягає в тому, що отримання будь-якого доходу в бізнесі найчастіше пов'язане з ризиком. Причому зв'язок між цими двома взаємозалежними характеристиками прямо пропорційний: чим вища необхідна або очікувана прибутковість, тобто віддача на вкладений капітал, тим вищий і ступінь ризику, пов'язаний з можливим неотриманням цієї прибутковості. Отже, гарантування економічної безпеки комерційних організацій має, на наш погляд, передбачати контроль за погрозами її втрати та забезпеченням сталого розвитку підприємства.

«Стійкість» і «безпека» є найважливішими характеристиками економіки підприємства як єдиної системи. Їх не слід протиставляти, кожна з них своєрідно характеризує розвиток організації. При цьому «безпека» є станом об'єкта в системі його зв'язків з погляду здатності до самовиживання і розвитку в умовах нейтралізації внутрішніх і зовнішніх загроз, а також дій непередбачуваних і важкопрогнозованих факторів. Чим більш стійке підприємство, тим воно життєздатніше, а оцінка його безпеки буде досить високою. Але далі, як правило, слід очікувати порушення пропорцій і зв'язків між різними компонентами системи, що призводить до її дестабілізації і є сигналом переходу підприємства від безпечного до небезпечного стану. Отже, чим стійкіше розвиток, тим менша ймовірність загроз.

Тож можна стверджувати, що стійкість не може бути поза розвитком. Система періодично переходить від одного стійкого стану до іншого, тобто має певну закономірність розвитку. Проблема такого розвитку полягає в недопущенні нестійких станів на підприємстві та розробці підходів циклічного руху від одного стійкого стану до іншого по траєкторії сталого розвитку,

ліквідуючи загрози безпеці суб'єктів господарювання. У цьому зв'язку можна виділити як мінімум три функціональних критерії, що генерують фінансову складову економічної безпеки підприємств: прибуток, виторг і власний капітал. У цій тріаді головною рушійною силою і цільовою функцією контролю загроз та забезпечення розвитку підприємства, на наш погляд, є прибуток. Зростання виторгу забезпечує розвиток підприємства, а збільшення власного капіталу – його фінансове зростання і стійкість капіталу. Показником, який синтезує ці характеристики, слід визнати *економічну додану вартість* підприємства.

З метою своєчасного виявлення тенденцій формування незадовільної структури балансу у прибутково працюючого підприємства і вжиття випереджувальних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству, в практиці рекомендується проводити систематичний експрес-аналіз фінансового стану підприємств (фінансовий моніторинг) з використанням коефіцієнта Бівера [7]. Він розраховується як відношення різниці між чистим прибутком і нарахованою амортизацією до суми довгострокових та поточних зобов'язань.

Слід погодитися з думкою багатьох авторів, що застосування оригінальної формули розрахунку коефіцієнта Бівера, яка передбачає вирахування з чистого прибутку суми нарахованої амортизації, позбавлене економічної правильності через алгоритм розрахунку чистого прибутку, що існує у національній звітності. На нашу думку, більше відповідає меті дослідження сума чистого прибутку та амортизації, яка відображає грошовий потік коштів, а співвідношення суми грошового потоку коштів до суми довгострокових і поточних зобов'язань (2) характеризує забезпеченість підприємства власними коштами та відповідну структуру балансу.

$$K_6 = \frac{ЧП + А}{ДЗ + ПЗ}, \quad (2)$$

де  $K_6$  – коефіцієнт Бівера;

ЧП – чистий прибуток;

А – амортизація;

ДЗ – довгострокові зобов'язання;

ПЗ – поточні зобов'язання.

Відомо, що ознакою формування незадовільної структури балансу є фінансове становище підприємства, у якого протягом тривалого часу (від 1,5 до 2 років) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2. Це становище відображає небажане скорочення частки прибутку, що використовується на розвиток діяльності. Вважається, що така тенденція призводить до незадовільної структури балансу, коли підприємство починає працювати в борг.

Для побудови моделі взаємозв'язку EVA та коефіцієнта Бівера використовувалась методика визначення мультиплікатора вартості  $W$ , розрахованого на основі показника EVA (3) як співвідношення скорегованого чистого операційного прибутку після сплати податків (Net Operating

Profit After Tax) і вартістю (opportunity cost) інвестованого капіталу, що вказує на достатність заробленого прибутку на покриття витрат на капітал [8].

Для визначення  $W$  використано приблизний спосіб розрахунку EVA [9], адаптований до національної фінансової звітності:

$$W = \frac{СЧП \cdot (1 - \Pi) + \Phi + СВ \cdot (1 - \Pi)}{ВКВ_i \cdot \frac{KB}{СІК} + СВС_i \cdot \frac{ПК}{СІК}} \cdot СІК, \quad (3)$$

де СЧП  $(1 - \Pi)$  – скорегований чистий прибуток після оподаткування;

$\Pi$  – ставка податку на прибуток;

А – амортизація;

СВ – сплачені відсотки;

ПК – позиковий капітал;

КВ – власний капітал;

СІК – скорегований інвестований капітал;

ВКВ<sub>i</sub> – вартість власного капіталу;

СВС<sub>i</sub> – середньозважена процентну ставка за короткостроковими кредитами.

Аналіз динаміки коефіцієнта Бівера та мультиплікатора вартості дозволяє дослідити залежність від суми чистого прибутку, заробленого підприємством. Негативне значення показників відповідає періодам, коли підприємство отримує збитки. У періоди, коли підприємство отримує чистий прибуток, а значення співвідношення  $W$  наближається до одиниці, що свідчить про недостатність заробленого прибутку для покриття витрат на капітал, величина коефіцієнта Бівера не досягає рекомендованого рівня.

Шляхом підставлення у рівняння значень мультиплікатора вартості  $W$  у діапазоні 0,5-2,0 можна визначити коефіцієнт Бівера та стадії кризи.

Якщо значення коефіцієнта Бівера менше за 0,1, то заробленого прибутку недостатньо для покриття витрат на капітал та підтримку платоспроможності підприємства. Якщо значення коефіцієнта Бівера дорівнює рекомендованому міжнародними стандартами інтервалу 0,2-0,4, то в цьому випадку величина заробленого чистого прибутку забезпечує зростання вартості підприємств, стабільність фінансового стану та економічну безпеку.

**Висновки.** Розроблена модель взаємозв'язку показників мультиплікатора вартості та коефіцієнта Бівера дає можливість визначити, наскільки чистий прибуток підприємства має перевищувати витрати на інвестований капітал для створення фінансового становища підприємства, яке б, за теорією Бівера, залишалося стабільним та забезпечувало ефективний розвиток.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Орієр Т. Настоящая стоимость капитала: практический посібник з прийняття фінансових рішень / Т. Орієр, Дж. Рагман, Л. Спайсер; пер. з англ. О.Б. Ватченко. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2007. – 288 с.

2. Miller, M.H., Modigliani, F. 1961. Dividend Policy, Growth, and the Valuation of Shares. *Journal of Business*, 34 (4), pp. 411-433.
3. Рош Дж. Стоимость компании: от ожидаемого к действительному / Дж. Рош; пер. с англ. Е.И. Недбальской. – Минск: Гривцов Паблішер, 2008. – 352 с.
4. Biddle, G.C., 1998. Economic Value Added: Some Empirical Evidence. *Managerial Finance*, 24, pp. 60-70.
5. Worthington, A., West T., 2001. Economic Value-Added: a Review of the Theoretical and Empirical Literature. *Asian Review of Accounting*, 9 (1), pp. 67-86.
6. Gitman, L. J., Joehnk, M. D., 2003. *Fundamentals of investing*. 9th ed. N.Y.: Pearson. 1006 p.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14.
8. Гордієнко Т.В. Антикризисний механізм управління результативністю діяльності акціонерних товариств будівельної галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Т.В. Гордієнко. – Харків, 2012. – 20 с.
9. Ситник П.Е. Использование показателей экономической прибыли для построения регионального рейтинга российских публичных компаний / П. Е. Ситник // *Корпоративные финансы*. – 2008. – № 4. – С. 114-121.

УДК 336.22(045)

Далевська Т.А.  
асистент кафедри фінансів  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Гороховська Ю.І.  
студентка обліково-фінансового факультету  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

Чигрин В.В.  
студент обліково-фінансового факультету  
Вінницького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТУ

### INCOME TAX AS A TOOL FOR FILLING THE BUDGET

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемам оподаткування та гармонізації розподілу податку на прибуток в Україні. Розглянуто роль ефективного адміністрування податковими надходженнями. Проаналізовано сучасний стан наповненості державного бюджету податком на прибуток підприємств та розглянуто зарубіжний досвід оподаткування. Спрогнозовано подальші методи розподілу податку на прибуток для його ефективного функціонування.

**Ключові слова:** податок, податок на прибуток підприємств, місцевий бюджет, податкова система, державний бюджет.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам налогообложения и гармонизации распределения налога на прибыль в Украине. Рассмотрена роль эффективного администрирования налоговыми поступлениями. Проанализировано современное состояние наполненности государственного бюджета налогом на прибыль предприятий и рассмотрен зарубежный опыт налогообложения. Спрогнозировано дальнейшие методы распределения налога на прибыль для его эффективного функционирования.

**Ключевые слова:** налог, налог на прибыль предприятий, местный бюджет, налоговая система, государственный бюджет.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the problems of taxation and harmonization of income tax allocation in Ukraine. The role of effective administration of tax revenues is considered and analyzed. The current state of fullness of state budget with income tax was analyzed and international experience of taxation was reviewed. Future methods of distribution of income tax for its effective functioning are predicted.

**Keywords:** tax, income tax, local budget, tax system, state budget.

**Постановка проблеми.** Однією з основних передумов забезпечення стабільності економіки на сучасному етапі розвитку України є ефективне функціонування податкової системи. Нині система реалізації податкової політики зосереджує в собі інтереси різних соціальних груп. В умовах ринкових відносин центр економічної діяльності переміщається до основної ланки всієї економіки – підприємства. У країнах із розвинутою економікою найбільшу питому вагу у складі податкових надходжень до державного бюджету складає

податок на прибуток підприємств. Питання збільшення дохідної частини бюджету від надходжень податків на прибуток підприємств зі збереженням принципу стимулювання підприємництва є досить актуальним.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питання реформування вітчизняної податкової системи щодо розподілу податків між місцевими та державним бюджетами докладно розглянуто в працях Ю. Ганущака, Т. Крушельницької, С. Лекаря, І. Луніної, Ц. Огня, Л. Олійник, О. Мелень, О. Матвеева та ін. Слід зазначити, що праці українських науковців переважно присвячено або удосконаленню механізмів обов'язкових платежів, які зараховуються до державного бюджету, або вертикальному чи горизонтальному перерозподілу дохідних джерел між центральним та регіональним рівнями бюджетів. Але на сьогодні в цій сфері недостатньо досліджено питання щодо створення чіткої системи правил розчеплення податку на прибуток, які б були спрямованні на максимізацію ефективності податку на прибуток підприємств.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проблема ефективного наповнення дохідної частини бюджету державного та місцевого рівня податком на прибуток підприємств досі постає перед урядом. Це питання потребує подальшого розгляду та дослідження, оскільки частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях до бюджету останнім часом зменшується.

**Метою статті** є дослідження та аналіз ефективного розподілу між державним бюджетом та бюджетами місцевого самоврядування податку на прибуток в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Основним джерелом відтворення підприємства в сучасних умовах є прибуток. Для забезпечення ефективного зростання економіки необхідно максимізувати його обсяги в розпорядженні підприємств.



Податок на прибуток підприємств є одним з основних бюджетоутворюючих податків. Надмірне податкове навантаження мотивує платників шукати правомірні способи оптимізації оподаткування, збільшує грошові обороти тіншового сектору та посилює тенденції до корупційних проявів тощо [3, с. 108].

Податок на прибуток підприємств відіграє вагомий роль у фінансовому регулюванні економіки. З другого кварталу 2011 р. головним документом, що регулює податок на прибуток, став ПКУ, у якому оподаткування прибутку підприємств присвячено третій розділ [5].

Останнім часом чітко спостерігається тенденція до зниження базової ставки. Так, на початку 2000-х рр. у ЄС середній розмір податку на прибуток становив в середньому 30-40%. А вже наприкінці 2000-х рр. знизився до 25%. Особливо активну роль у зменшенні оподаткування прибутку підприємств відіграли ініціативи країн Центральної та Східної Європи. Така політика пояснювалась бажанням зацікавити великі корпорації світу інвестувати фінансові ресурси в держави колишнього «соціалістичного табору». Українська влада вирішила не відставати від світових фіскальних тенденцій. Було обрано шлях поступового зменшення ставки податку на прибуток.

Динаміку зменшення ставки податку на прибуток підприємств можна розглянути на рисунку 1.

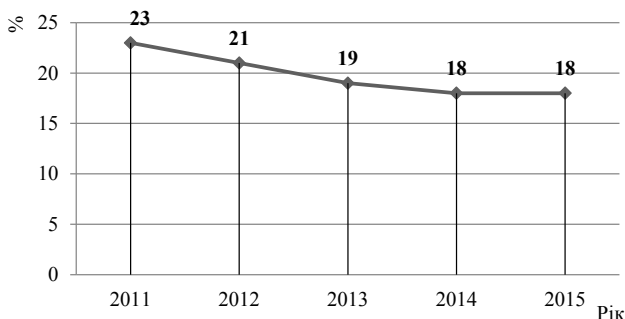


Рис. 1. Динаміка ставки податку на прибуток підприємств протягом 2011-2015 рр.

Як бачимо, тенденція до зниження зупинилась на 2015 р. Законом України від 19.12.2013 р. № 317 «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо ставок окремих податків» було передбачено, що у 2015 р. ставка податку на прибуток становитиме 17%, а в 2016 р. – 16%. Однак ці зміни поки що не відбулись.

Розглянемо ставку податку на прибуток підприємств деяких зарубіжних країн (табл. 1).

Згідно з результатами досліджень західних вчених, на економічну динаміку в довгостроковій перспективі впливає не стільки податкова політика (принаймні зменшення податкових ставок, що, власне, не гарантує прискорення економічного розвитку), скільки чинники, такі

як накопичення та розповсюдження знань, нагромадження людського капіталу, рівень розвитку інститутів, якість економічної політики держави і бюрократичного апарату. Важливу роль в оподаткуванні відіграє не сама ставка податку, а здійснення ефективного макроекономічного регулювання, якість державних інститутів, значні державні інвестиції у розвиток людського капіталу, впровадження новітніх технологій.

Таблиця 1

**Ставки податку на прибуток підприємств у країнах світу (вибірково)**

Країна	Ставка податку
Німеччина	15-20% – податок на промислову діяльність, 25% – федеральний корпоративний податок
Україна	18%
Китай	15-24% – для підприємств з іноземними інвестиціями, 20% – для незареєстрованих в Китаї підприємств, 30% – для зареєстрованих в Китаї підприємств
Японія	33,5%
Швеція	28%

Джерело: [5]

Податок на прибуток підприємств сплачують суб'єкти господарювання, юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами. Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її кордону, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду [5].

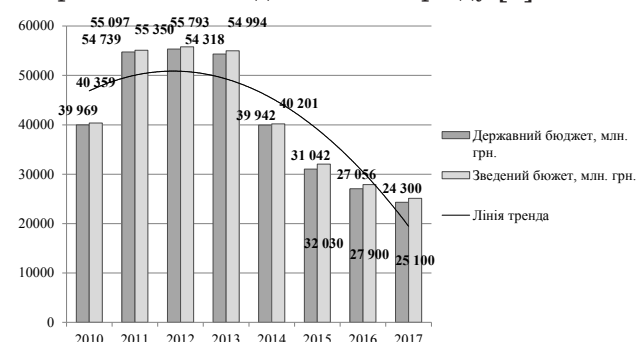
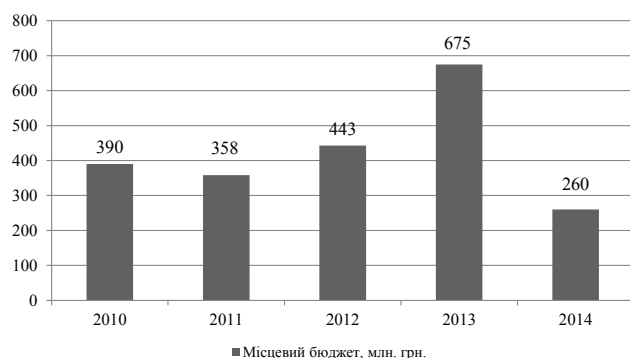


Рис. 2. Динаміка обсягу надходжень від податку на прибуток підприємств до Державного та Зведеного бюджету України за 2010-2017 рр.

Податок на прибуток займав друге місце після ПДВ за значущістю у доходах Державного бюджету України, а у 2014 р. – аж четверте. Це пов'язано з тим, що надходження від податку на прибуток значно зменшились у 2014 р., порівняно з попередніми роками. На рисунку 2 зображено динаміку надходжень податку на прибуток підприємств до Державного та Зведеного бюджету України за 2010-2017 рр. [7].

У 2014 р. спостерігаємо значне зменшення надходжень від податку на підприємства на 14,8 млрд грн порівняно з минулим роком. Найбільшу питому вагу (58,9%) в загальних нарахуваннях 2014 р. займають підприємства, найменшу (1,8%) – банки. Однак у 2014 р. надійшло до бюджету податкових надходжень 367,5 млрд грн, що на 13,6 млрд грн більше ніж у 2013 р. Одним із чинників таких змін у податкових надходженнях є девальвація гривні та коливання курсу долара США щодо національної валюти. Банки встановили завищені відсоткові ставки і становище українського підприємництва знову опинилось у кризовому стані. До того ж відбулась мілітаризація економіки України. Отже, обсяг надходжень до державного бюджету зменшився. Завдяки трендовому аналізу моделювання на основі показників можна зробити висновок, що в наступних періодах, а саме в 2015-2017 рр., обсяг надходжень від податку на прибуток зменшиться та поступово втрачатиме свою значущість на рівні державного бюджету.

Варто зазначити важливість надходжень до бюджетів місцевого рівня податку на прибуток підприємств. Надходження до бюджету місцевих рівнів зображено на рисунку 3.

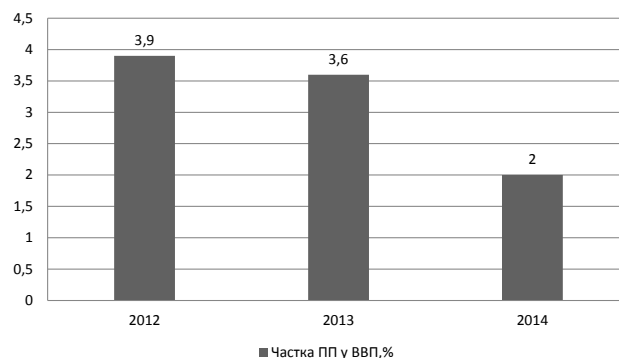


**Рис. 3. Динаміка обсягу надходжень від податку на прибуток підприємств до бюджетів місцевих рівнів за 2010-2014 рр.**

Найбільше надходжень від податку на прибуток підприємств до бюджетів місцевих рівнів було у 2013 р. У 2014 р. спостерігається різке падіння податкових надходжень на 415 млн грн.

Система фінансового забезпечення місцевого самоврядування потребує реформування. У наш час відбувається децентралізація влади і проголошена автономія органів місцевого самоврядування має бути підтверджена відповідними правами щодо стягнення на власній території податків та зборів в обсягах, достатніх для задоволення потреб місцевого розвитку. Щодо податку на прибуток підприємств, то у 2014 р. він посідає 4-те місце серед податкових надходжень до бюджету після ПДВ, ПДФО та акцизного податку. Частка цього податку у 2014 р. складала приблизно 8%, у 2013 – 16%, а в 2011 р. – 17%.

Як бачимо на рисунку 4, податок на прибуток у 2014 р. становить лише 2% у структурі ВВП. Порівняно з 2012 р. частка зменшилась майже вдвічі, що засвідчує про втрату його ваги та про перекидання тягаря оподаткування на населення, хоча ще декілька років тому податок на прибуток мав вагоме значення у структурі податків. До цього призвело неефективне адміністрування податками.



**Рис. 4. Податок на прибуток в структурі ВВП протягом 2012-2014 рр.**

Джерело: [1]

Адміністрування цього податку на державному рівні пов'язане з труднощами на етапі планування чи мобілізації, складність управління зумовлена необхідністю постійного контролю для забезпечення своєчасної та повної мобілізації коштів до бюджету, легкістю приховання джерела оподаткування (особливо на сучасному етапі), неточністю прогнозів. В умовах стагнації та розвитку кризових явищ в економіці країни все більшої гостроти набуває проблема ресурсного забезпечення насамперед місцевих бюджетів. Вирішення проблеми зміцнення ресурсної бази місцевих бюджетів необхідно розпочати з модернізації системи адміністрування податків на прибуток і трансформації механізмів їх розподілу не тільки між державним та місцевими бюджетами, а й в межах бюджетів місцевого самоврядування [4, с. 4].

Тому більш доцільним видається стягнення податку на прибуток підприємств не до державного бюджету, а до місцевих та обласного бюджету через розщеплення. Така пропозиція обумовлена низькою ефективністю наявної практики адміністрування податку на прибуток підприємств як загальнодержавного податку.

На нашу думку, такі серйозні проблеми, як унеможливлення постійного державного контролю для забезпечення своєчасної та повної мобілізації коштів до бюджету й запобігання прихованню джерела оподаткування ефективніше вирішуватимуться на місцевому рівні, де наявні всі необхідні інструменти управління. У межах області створено бази даних платників податків, що зменшує ймовірність приховання джерел оподаткування. Сфера діяльності Державної фіскальної адміністрації області охоплює широке коло питань щодо адміністру-

вання податку на прибуток підприємств: визначення платників податку, порядку їх реєстрації та обліку; установлення загального порядку визначення податкового зобов'язання та особливостей оподаткування окремих видів діяльності; ведення податкового обліку, контроль над правильністю складання та своєчасністю подання податкових декларацій, дотриманням терміновості сплати податку, систематизація та оприлюднення всіх чинних нормативних документів, що регулюють оподаткування податком на прибуток; надання податкових роз'яснень.

Подібна система працює в Японії. Корпоративний податок збирають із чистого прибутку компанії. Національна ставка його становить 33,48%, префектурна – 5% від національної (1,67% від прибутку) і муніципальна – 12,3% від національної (4,12% від прибутку). Організації, статутний фонд яких є меншим ніж 8 млн єн (\$ 68 тис. ), обкладають податком за ставкою 27%. Окрім того, юридичні особи в Японії додатково сплачують ще три види податків до місцевих бюджетів: підприємницький, муніципальний та зрівняльний. Підприємницький податок вираховується з прибутку і залежить від префектури. Наприклад у Токіо він становить від 6% до 12% – залежно від статутного фонду компанії та її прибутку. Базою для муніципального податку є загальнонаціональний корпоративний податок. Сплачують його у два бюджети: префектури та муніципалітету. Максимальні його ставки у країні становлять 4,7% для бюджетів префектур і 6% для бюджетів міст.

У Німеччині оподаткування прибутку здійснюється через два види податків: податок на промислову діяльність (місцевий податок, ставку якого визначають регіональні органи влади і який становить у середньому 15-20%) і федеральний корпоративний податок (25% від прибутку за винятком податку на промислову діяльність). Податок на промислову діяльність цілком зараховують до виробничих видатків. Обкладання податком на прибуток в Німеччині відбувається за результатами діяльності за календарний рік. При цьому до статті витрат можна зараховувати представницькі витрати, оплату таксі і вартість оренди житла для працівників, використовувати різні податкові пільги [5].

На нашу думку, першим кроком у зміцненні фінансової бази місцевого самоврядування може стати не введення нових податків і збільшення податкового тягаря, а вдосконалення структури місцевих бюджетів шляхом включення до неї

податку на прибуток підприємств. Доцільно буде переглянути розподіл податку на прибуток підприємств між державним та місцевим бюджетами: щоб частка податку, залишеного на місцях, складала не менше 20% та коливалась залежно від розвиненості регіону, тобто чим нестабільніша економічна ситуація в регіоні, тим більша частка залишатиметься в місцевих бюджетах для часткового вирівнювання дисбалансів. В подальшому її пропонується збільшити до 25%. За таких умов збільшуватиметься зацікавленість у розвитку виробництва свого регіону.

**Висновки.** Отже, податок на прибуток відновить свою важливість. В подальшому з підвищенням рівня адміністрування податку на прибуток знижуватиметься частка розподілу, але темп зниження буде меншим за темпи зростання надходжень від податку. Це безпосередньо мотивуватиме регіони навіть після досягнення певної мети та підвищуватиме роль податку на прибуток підприємств, а також сприятиме створенню нових виробництв, що сприятиме стрімкішому наповненню як місцевих, так і державного бюджетів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Литвиненко Є.О. Податкове стимулювання інвестиційної діяльності промислових підприємств / Є.О. Литвиненко // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 33-39.
3. Мелень О.В. Актуальні питання оподаткування прибутку / О.В. Мелень, С.В. Лукаш // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2013. – № 67. – С. 107-111.
4. Матвєєва О.Ю. Шляхи розширення фінансової бази місцевого самоврядування в умовах децентралізації управління / О.Ю. Матвєєва // Державне управління та місцеве самоврядування: зб. наук. пр. – 2010. Вип. 2 (5). – С. 1-6.
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Світ податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://vgolos.com.ua/articles/svit\\_podatkiv\\_101789.html?print](http://vgolos.com.ua/articles/svit_podatkiv_101789.html?print)
7. Жилінська О. Проблеми фіскального стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні / О. Жилінська, Д. Чеберкус // Банківська справа. – 2012. – № 6 (66). – С. 77-78.
8. Ярошевич Н.Б. Податок на прибуток у доходах державного бюджету України: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / Н.Б. Ярошевич, Ю.Ю. Илюсь. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biolo/nvnltn/21\\_7/288\\_Jar.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biolo/nvnltn/21_7/288_Jar.pdf).



УДК 378.14:65.011

**Гречан А.П.***доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри економіки  
Національного транспортного університету***Колос І.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
САР, доцент кафедри обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій*

## РОЗВИТОК ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ ОЩАДЛИВОСТІ

### DEVELOPMENT OF LEAN HIGHER EDUCATION

#### АНОТАЦІЯ

У дослідженні обґрунтовано елементи системи розвитку вищої освіти з урахуванням принципів ощадливого виробництва і поєднання інтересів в ланцюжку «бізнес-структура – державні органи – громадські організації – заклади освіти і науки – приватні особи» щодо набуття і вдосконалення професійної компетентності майбутнього фахівця. Запропоновано систему розвитку вищої освіти з використанням концепції ощадливого виробництва. Доведено доцільність запровадження Lean-інструментарію в межах окремого вищого навчального закладу, що забезпечить підвищення ефективності навчального процесу і його діяльності в цілому.

**Ключові слова:** ощадливе виробництво, інструменти ощадливого виробництва, професійна компетентність, системи розвитку вищої освіти на засадах ощадливості, втрати під час навчання.

#### АННОТАЦИЯ

В исследовании обоснованы элементы системы развития высшего образования на принципах бережливости и интеграция интересов в цепочке «бизнес-структура – государственные органы – общественные организации – учебные и научные организации – частные лица», направленные на приобретение и совершенствование профессиональных компетентностей будущего специалиста. Предложено систему развития высшего образования с использованием концепции бережливого производства. Доказана целесообразность внедрения Lean-инструментария в практику отдельного высшего учебного заведения, что обеспечит эффективность процесса обучения и его организации.

**Ключевые слова:** бережливое производство, инструменты бережливого производства, профессиональная компетентность, система развития высшего образования на принципах бережливости, потери при обучении.

#### ANNOTATION

The research substantiates elements for the system of development of lean higher education and integration of interests in a chain «business – public bodies – public organizations – educational and scientific organizations – individuals», focused on acquisition and perfection of professional competence of future specialist. It offers the system for development of higher education with the use of the concept of lean production. Implementation of lean tools into practice of separate university, which will provide efficiency of educational process and its organization, are defined.

**Keywords:** lean production, tools of lean production, professional competence, system of development of lean education, loss in learning.

**Постановка проблеми.** Одним з найважливіших положень нового Закону України «Про вищу освіту» [1] є розширення автономії університетів, серед складових якої є надання їм фінансової та економічної свобод. Нові можливості вітчизняних вищих навчальних закладів

вимагають докорінної перебудови їх економічного механізму, впровадження й застосування сучасних систем і методів ведення фінансової діяльності, які б забезпечили як конкурентні переваги ВНЗ, так і його сталий економічний розвиток.

**Одним з шляхів** підвищення ефективності діяльності вітчизняних навчальних закладів є впровадження механізму ощадливого виробництва, що, за твердженням науковців і практиків, є філософією бізнесу ХХІ ст. в усіх сферах функціонування, зокрема і в освітній.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Розробниками теоретичних, методологічних і прикладних аспектів концепції ощадливого виробництва є відомі науковці та практики: М. Вейдер, Дж. Вумек, М. Джордж, Д. Джонс, К. Тойдо, Дж. Лайкер, У. Левінсон, Т. Оно, С. Сінго, Д. Теппінг. Суттєвий вклад в розвитку теорії і методології компетентнісного підходу в системі вищої освіти в різні роки зробили вітчизняні й зарубіжні вчені, такі як В. Андрущенко, О. Ануфрієва, Н. Болюбаш, М. Євтух, І. Зимня, А. Красовська, О. Овчарук, Н. Оськіна, О. Пометун, Л. Сень, Є. Ходеківський. Проблемні питання впровадження принципів ощадливості в сфері освіти досліджували, зокрема, В. Єфімов, О. Ліхтер, Д. Меркулов, С. Погребняк.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Актуальними і дискусійними залишаються теоретико-методичні проблеми щодо застосування основ ощадливого виробництва у навчальних закладах, враховуючи особливості їх діяльності, специфіку місії та завдань.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є обґрунтування системи розвитку вищої освіти на засадах ощадливості. Завдання полягають у розкритті й обґрунтуванні елементів системи розвитку вищої освіти з урахуванням принципів ощадливого виробництва; визначенні можливого застосування інструментарію ощадливого виробництва в сфері освіти, зокрема сучасного вищого навчального закладу. Теоретичною основою дослідження є класичні й сучасні теорії менеджменту, маркетингу та



інформаційних систем. В роботі використано такі методи: структурно-логічного аналізу – при обґрунтуванні елементів системи розвитку вищої освіти на засадах ощадливості; синтезу – при визначенні доцільності інтеграції учасників ринку освітніх послуг; порівняння – при встановленні переліку, причин виникнення та шляхів зменшення або усунення витрат, а також при обґрунтуванні показників оцінки ефективності процесу підготовки фахівця.

**Виклад основного матеріалу.** Концепцію ощадливого виробництва (Lean Production) розроблено для вдосконалення й ефективного управління виробництвом японської компанії Toyota. Ідеологія концепції Lean Production полягає у створенні більшої цінності меншими зусиллями з орієнтацією на постійне вдосконалення, що дозволяє цілеспрямовано зменшити непродуктивні витрати (втрати) й інтегрує досягнення і досвід підприємств різних країн, але в основному Японії й США. Активне застосування концепції ощадливого виробництва дозволяє встановити пряму залежність добробуту власників підприємств від ефективно організованого процесу виробництва продукції на всіх її технологічних стадіях. При цьому забезпечується створення досконалої виробничої системи, яка від моменту надходження замовлення за мінімальний термін часу здійснює поставку готової продукції без накопичення проміжних залишків в запасах.

З початку 1900-х рр. і до тепер проходить запровадження, вдосконалення наявних і розробка нових принципів та інструментів ощадливого виробництва з урахуванням особливостей середовища, що викликано об'єктивною потребою підвищення результатів діяльності підприємства в сучасних та перспективних умовах. В сучасній науково-практичній літературі ідеї ощадливості поширюються за межі виробничого процесу: зокрема, застосування принципів ощадливого виробництва доводить свою високу ефективність в адміністративних процесах, у сфері будівництва, транспорту, зв'язку, охорони здоров'я. Це дає можливість стверджувати про необхідність впровадження цих основ і в освіту, оскільки ощадливе виробництво спонукає підприємства, організації, установи до активізації вивчення витрат, пошуку усунення витрат, обґрунтування заходів з удосконалення діяльності, сприяє формуванню ощадливого мислення Lean Thinking.

Запровадження принципів ощадливого виробництва у сфері освіти повинно створити специфічне середовище: з одного боку, забезпечення персоналізованого процесу підготовки майбутнього фахівця з високим рівнем професійної компетентності [2] (що вимагає використання великих трудових, фінансових, матеріальних, нематеріальних ресурсів), з іншого – оптимізація можливих витрат, раціональне використання коштів, часу, запобігання можливих витрат та сприяння економічному

розвитку. Враховуючи це, систему розвитку вищої освіти з урахуванням принципів ощадливого виробництва пропонується визначати як сукупність цілей, принципів, засобів, заходів та технологій, застосування яких сприяє персоніфікованому розвитку професійних знань, умінь, навичок майбутнього фахівця і забезпечує раціональну взаємодію державних органів, закладів освіти і науки, бізнес-структур та професійних організацій з орієнтацією на постійне вдосконалення і цілеспрямоване зменшення непродуктивних витрат (втрат).

При створенні системи розвитку вищої освіти з урахуванням принципів ощадливого виробництва визначаються такі цілі:

1) забезпечення ефективної діяльності ВНЗ з мінімізацією непродуктивних витрат і попередження неефективного використання ресурсів (кадрових, матеріальних, нематеріальних, фінансових);

2) забезпечення ефективного розвитку професійної компетентності студентами, зокрема в ході опанування нормативних дисциплін (гуманітарні та соціально-економічні дисципліни; дисципліни природничо-наукової (фундаментальної) підготовки; дисципліни циклу професійної та практичної підготовки) і дисциплін варіативної частини (за вибором ВНЗ і студентів);

3) забезпечення стандартизації навчального процесу відповідно до чинних вимог державних органів, рекомендацій громадських організацій та запитів бізнес-структур щодо посилення розвитку професійної компетентності майбутнього фахівця;

4) забезпечення трансформацій й адаптації підходів і методів навчання з орієнтацією на актуальні виклики економіки і суспільства;

5) забезпечення виконання вимог чинних нормативно-правових актів у сфері вищої освіти [3–6].

Основною метою вищого навчального закладу має стати створення такої системи, яка б повністю унеможливила виникнення помилок і гарантувала відсутність неефективної роботи в навчальному процесі.

Підґрунтям розвитку вищої освіти на засадах ощадливості має стати дотримання принципів ощадливого навчання (адаптовані принципи ощадливого виробництва Дж. Вумека і Д. Джонсона [7, с. 51-53; 8, с. 12-14; 9]):

– виявлення і усунення витрат при підготовці фахівця;

– безперервне навчання (набуття, підтримання, розширення та розвиток професійної компетентності);

– забезпечення часу і тривалості циклу підготовки відповідного ступеня вищої освіти;

– витягування навчання (виробництво освітньої послуги);

– стандартизація навчального процесу;

– 5 S (Seiri – Seiton – Seiso – Seiketsu – Shitsuke) – організація робочого місця (навчальної аудиторії чи лабораторії);

- візуалізація процесу підготовки;
- обізнаність і залучення персоналу;
- кайзен – безперервне вдосконалення.

Водночас необхідним є вивчення втрат в процесі навчання [7, с. 255-262; 9]:

1) втрати через перевиробництво (розробка навчальних продуктів, серед яких відкриття спеціалізацій, введення вибіркового дисциплін професійного спрямування, тренінгів, семінарів, майстер-класів, в яких не зацікавлені студенти і потенційні клієнти);

2) втрати часу через очікування (очікування на клієнта, нераціональне використання часу на створення нових продуктів, що потенційно є незатребуваними на ринку освітніх послуг);

3) втрати при непотрібному транспортуванні (переміщення зайвих примірників матеріалів, непродуктивні відрядження щодо багатьох проблемних питань, вирішення яких не потребує особистої присутності, а доцільним і достатнім є оперативні переговори або електронне спілкування);

4) втрати через зайві етапи обробки (наповнення навчально-методичного забезпечення дисципліни, тренінгу, семінару, майстер-класу матеріалами і питаннями, які втратили актуальність і не відповідають потребам замовника або мають тільки теоретичне спрямування без практичного аспекту);

5) втрати через зайві запаси (надлишкові примірники навчально-методичної літератури, що потребують постійного оновлення);

6) втрати через непотрібні переміщення (нераціональний підхід до пошуку, систематизації і підготовки пакету матеріалів навчально-методичного забезпечення дисципліни, тренінгу, семінару, майстер-класу);

7) втрати через випуск дефектної продукції (застарілі версії матеріалів навчально-методичного забезпечення дисципліни, тренінгу, семінару, майстер-класу, наявність помилок в матеріалах, в тому числі для самостійного опрацювання і виконання індивідуальних завдань);

8) втрати через нереалізований творчий потенціал персоналу (приховане невикористання знань, умінь і навичок викладачів через відсутність взаємодії шляхом розробки насамперед міждисциплінарних комплексів матеріалів навчально-методичного забезпечення дисципліни професійного спрямування).

В межах проведеного дослідження для вищого навчального закладу обґрунтовано за кожним видом втрат їх перелік, причини виникнення, шляхи зменшення або усунення. Зокрема, за видом втрат через зайві запаси (надлишкова кількість фахівців на ринку праці за відповідними напрямом і/чи спеціальністю) запропоновано такий основний перелік: невідправдані витрати на підготовку фахівців, які не затребувані на ринку праці; зменшення цінностей новітніх знань через їх незастосування безпосередньо після завершення навчання; додаткові витрати на відновлення знань або

перепідготовку; зменшення кар'єрного очікування; втрата мотивації до особистісного розвитку професійної компетентності. Встановлено головні причини виникнення втрат такого виду: відсутність взаємозв'язку і взаємодії державних органів влади, закладів освіти, бізнес-структур (роботодавців) та приватних осіб; незбалансованість між професійно-кваліфікаційною структурою випускників освітніх закладів і сучасними потребами ринку праці в ланцюгу «освіта – бізнес»; невідповідна структура вартості освітніх послуг; відсутність потреби самореалізуватись у професії у випускника; недотримання ВНЗ тривалості підготовки фахівця відповідного освітньо-професійного ступеня. Обґрунтовано можливі шляхи зменшення або уникнення втрат через зайву кількість фахівців на ринку праці: вдосконалення державної політики щодо механізмів управління якістю безперервної освіти; достовірне формування державного замовлення на підготовку фахівців; укладання тристоронніх договорів на навчання «навчальний заклад – бізнес-структура – студент»; узгодження тривалості підготовки фахівців відповідного рівня кваліфікації; виважено обґрунтована і розрахована вартість освітньої послуги.

Для забезпечення добробуту і процвітання суспільства доцільно розглядати процес підготовки фахівця на засадах ощадливості через призму інтеграції:

– бізнес-структур [10; 11; 12; 13, с. 87-88] – сприяють розвитку професійної компетентності (ідентифікують якості фахівців, у яких виникає потреба; здійснюють пошук і запити на підготовку відповідних фахівців), створюють можливість для вдосконалення професійних знань і розвитку навичок персоналу на постійній основі (навчання при зміні посади, підвищенні кваліфікації з метою зміни психологічного клімату в колективі, при зміні технологічного процесу) шляхом навчання з відривом (без відриву) від виробництва, самоосвіти з атестацією спеціалізованими організаціями (без атестації), на робочому місці [14, с. 149]; забезпечують, за згодою ВНЗ, проходження практичної підготовки майбутніх фахівців;

– державних органів [10; 11; 13, с. 87-88] – формують державні вимоги до освіти з метою надання певної гарантії суспільству щодо професіоналізму та компетентності майбутнього фахівця певного освітньо-кваліфікаційного рівня;

– громадських організацій [10; 11] – сприяють розповсюдженню ідей ощадливості шляхом проведення Lean навчання і тренінгів (на робочому місці і/чи поза місцем роботи), конференцій і вебінарів (Internet-мережових), самітів (очних пленарних засідань); розробки матеріалів для Lean-навчання; поширення і обміну досвідом практики впровадження концепції Lean Production в різних країнах світу;

– закладів освіти і науки [10; 11; 12; 13, с. 87-88] – адаптувати зміст навчальних програм дисциплін до конкретних потреб біз-

нес-структур і громадських організацій із залученням провідних фахівців певної сфери; передавати новітні знання (інноваційні методи й інструменти з орієнтацією на постійне вдосконалення ефективної роботи з цілеспрямованою оптимізацією витрат і усунення втрат) шляхом проведення інтерактивних практичних занять з розглядом вітчизняного і світового досвіду, залучення до самостійної і науково-дослідної роботи (систематично опрацьовувати сучасну економічну літературу; брати участь в наукових конференціях з підготовкою наукових праць, виступом і обговоренням доповідей; проходити виробничі і переддипломну практику з розробкою бізнес-кейсу для застосування принципів ощадливого виробництва в дії); генерувати ентузіазм у студентів до опанування нового, розвитку мислення і загальнокультурних цінностей; залучати до процесу підготовки майбутнього фахівця професіоналів з бізнес-структур, державних органів і громадських організацій для моніторингу відповідності рівня знань, умінь і навичок потребам бізнесу, підбору майбутніх кадрів, презентації вітчизняного досвіду та здійснення зворотного зв'язку; продукувати (потрібні мінімальні витрати – знання професіоналів, що сприяють впровадженню інноваційних проектів) і поширювати наукові розробки (здійснювати супровід проекту);

– приватних осіб [10; 11; 12; 13, с. 87-88] – отримати і розширити знання та оволодіти сучасним інструментарієм відповідно до галузі підготовки певного освітньо-кваліфікаційного рівня, бути готовими до саморозвитку і вдосконалення набутих знань, умінь і навичок для підтримання і розширення рівня професійної компетентності з орієнтацією на мінімізацію часу і витрат на підготовку; отримати задоволення від процесу навчання і результатів своєї праці.

Як наслідок, в ланцюжку «бізнес-структура – державні органи – громадські організації – заклади освіти і науки – приватні особи» ухвалюватимуться спільні ощадливі рішення.

Для успішного впровадження принципів ощадливого виробництва в освіті необхідно у ВНЗ змінити культуру з орієнтацією на максимальне задоволення ринку праці з одночасним зменшенням втрат всіх видів і підвищення якості освітніх послуг, що відповідає вимогам вітчизняних, європейських і світових стандартів. Інформувати про досягнуті результати доцільно із застосуванням методів візуалізації. Раціональний вибір набору таких методів залежить від сфери діяльності, фінансового стану, поставлених завдань та етапу розвитку навчального закладу.

Водночас пропонуємо оцінювати ефективність процесу підготовки майбутнього фахівця за кількісними [9; 13, с. 87] (загальні витрати на навчання, грн; питома вага витрат на навчання в загальній сумі витрат на персонал, %; загальна кількість годин навчання, години; кількість

залучених до навчання науково-педагогічних працівників, особи; витрати на навчання одного студента, грн) і якісними параметрами (використання моделі оцінки ефективності навчання Д. Кірпатріка [12] за напрямками реакція студентів, рівень знань, поведінка на робочому місці, вплив на результати бізнесу). Саме якісні показники дозволяють відслідкувати взаємозв'язок між витратами на навчання і цілями такого навчання – підготовка певних фахівців і реалізація отриманих знань для забезпечення результату функціонування підприємства.

Протягом останніх років у вищих навчальних закладах, зокрема в Київському національному університеті технологій та дизайну (КНУТД), запроваджено окремі елементи ощадливого виробництва в управлінні навчальним закладом і організацією навчального процесу. Так, впровадження енегрозменеджменту дозволяє заощадити на раціональному використанні енергоресурсів. Активне використання модульного середовища навчального процесу КНУТД [15] сприяє зменшенню втрат при непотрібному транспортуванні і втрат через зайві запаси. Поширення дистанційної форми навчання в КНУТД забезпечує розширення доступу до отримання якісної професійної освіти, зокрема соціально незахищених верств населення, готовість до навчання через засоби ІКТ, активізацію саморозвитку. Започаткування з березня 2014 р. сертифікації електронних освітніх ресурсів, які використовують в навчальному процесі викладачі та студенти денно-заочної і заочно-дистанційної форм навчання [16; 17] надасть можливість мінімізувати втрати через перевиробництво (визначення мінімально необхідного обсягу електронного навчально-методичного комплексу дисципліни), зайві етапи обробки (визначення змісту електронного навчального курсу) та випуск дефектної продукції (дотримання єдиних вимог до якості матеріалів навчально-методичного забезпечення). Можна стверджувати про впровадження одного з інструментів ощадливого виробництва – 5 S:

– Sorting (організованість) – підготовка навчальних матеріалів; проведення заходів, спрямованих на пошук, підбір і використання навчального інвентаря;

– Straighten or Set in Order (акуратність) – застосування засобів візуалізації навчальних матеріалів (презентації, відеоролики, відеофільми, відеолекції); організація екскурсій на виробництво;

– Sweeping (чистота) – виділення просторого, комфортного та освітлювального приміщення для проведення лекційних і практичних занять; оснащення робочих місць студентів і викладачів відповідно до стандартних вимог; проведення заходів з орієнтацією на усунення перешкод щодо засвоєння навчального матеріалу;

– Standardizing (стандартизація) – застосування стандартних матеріалів в межах однієї навчальної дисципліни;

– Sustaining (дисципліна) – постійний контроль за чистотою приміщення; забезпечення раціонального кількісного складу академічних груп (до 25 осіб, але найбільш сприятливими для засвоєння знань є групи не більше ніж 12 осіб).

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, для забезпечення ефективного впровадження системи ощадливого виробництва у вищі навчальні заклади обґрунтовано елементи системи розвитку вищої освіти з урахуванням принципів ощадливого виробництва завдяки встановленню цілей, визначенню сукупності витрат (втрат), учасників ринку освітніх послуг; аргументовано поєднання інтересів в ланцюжку «бізнес-структура – державні органи – громадські організації – заклади освіти і науки – приватні особи». Це сприятиме зміцненню іміджу ВНЗ на ринку освітніх послуг, залученню більшої кількості абітурієнтів і стане запорукою зацікавленості роботодавців у професійно компетентних випускниках на ринку праці, підвищить ефективність навчального процесу і його організації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про вищу освіту: Закон України від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
2. Національна стратегія розвитку освіти в Україні на 2012–2021 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/images/files/news/12/05/4455.pdf>.
3. Про затвердження Національної рамки кваліфікацій: постанова Кабінету Міністрів України від 23.11.2011 р. № 1341 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1341-2011-%D0%BF>.
4. Освітньо-професійна програма підготовки бакалавра галузі знань 0305 «Економіка і підприємництво»: наказ Міністерства освіти і науки України від 02.02.2010 р.
5. Освітньо-професійна програма підготовки магістра зі спеціальності 8.03050401 «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)»: наказ Міністерства освіти і науки України від 25.06.2013 р.
6. Освітньо-професійна програма підготовки спеціаліста зі спеціальності 7.03050401 «Економіка підприємства (за видами економічної діяльності)»: наказ Міністерства освіти і науки України від 28.03.2002 р.
7. Michael, L., 2003. George. Lean Six Sigma for Service. How to Use Lean Speed and Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions. McGraw-Hill Companies, Inc. 386 p.
8. Björnfor, A., 2006 (November). An exploration of Lean thinking for multistorey timber housing construction. DOCTORAL THESIS. Contemporary Swedish practices and future opportunities. Luleå University of Technology. Department of Civil and Environmental Engineering. Division of Structural Engineering. Timber Structures. [online] Available at: <https://pure.ltu.se/portal/files/178048/LTU-DT-0651-SE.pdf>.
9. Погребняк С.И. LEAN+Training или бережливое обучение [Электронный ресурс] / С.И. Погребняк. – Режим доступа: <http://www.leansystems.ru/knowledge/articles/topic/article10/>.
10. Lean Enterprise Academy. [online] Available at: [www.leanuk.org](http://www.leanuk.org).
11. Lean Enterprise Institute. [online] Available at: [www.lean.org](http://www.lean.org).
12. Опарина Н.Н. Оценка эффективности обучения и развития топ-менеджеров [Электронный ресурс] / Н.Н. Опарина. – Режим доступа: [http://istina.msu.ru/media/publications/articles/e4f7fc422942/Otsenka\\_effektivnosti.pdf](http://istina.msu.ru/media/publications/articles/e4f7fc422942/Otsenka_effektivnosti.pdf).
13. Управление изменениями: моногр. / М.Ф. Булатов, О.И. Горелова, А.М. Лихтер, Д.И. Меркулов, О.К. Минёва, Г.В. Рябичкина, Р.А. Таркова. – Астрахань: Астраханский гос. ун-т: ИД «Астраханский университет», 2011. – 103 с.
14. Ефимов В.В. Основы бережливого производства: учебное пособие / В.В. Ефимов. – Ульяновск: УлГТУ, 2011. – 160 с.
15. Про створення модульного середовища навчального процесу: наказ КНУТД від 07.02.12 р. № 41.
16. Положення про електронні освітні ресурси: наказ КНУТД від 05.03.14 р. № 56 [«Про порядок розроблення і сертифікації електронних освітніх ресурсів, що використовуються у навчальному процесі КНУТД»].
17. Положення про проведення сертифікації електронних освітніх ресурсів в інформаційних середовищах університету: наказ КНУТД від 05.03.14 р. № 56 [«Про порядок розроблення і сертифікації електронних освітніх ресурсів, що використовуються у навчальному процесі КНУТД»].



УДК 330.8:336.201.2(447)

Теницька Н.Б.

старший викладач кафедри економіки підприємства  
та управління персоналом  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

Гришко Ю.С.

студентка  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

### THEORETICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF SOLVENCY OF THE ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено категорію «платоспроможність», її роль у діяльності підприємств. Визначено економічну сутність платоспроможності, її класифікацію та фактори впливу на платоспроможність підприємства. Також досліджено методику проведення оцінки платоспроможності підприємства.

**Ключові слова:** платоспроможність, фактори впливу на платоспроможність, ліквідність, фінансовий стан, оцінка платоспроможності.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследована категория «платежеспособность», ее роль в деятельности предприятий. Определены экономическая сущность платежеспособности, ее классификация и факторы влияния на платежеспособность предприятия. Также исследована методика проведения оценки платежеспособности предприятия.

**Ключевые слова:** платежеспособность, факторы влияния на платежеспособность, ликвидность, финансовое состояние, оценка платежеспособности.

#### ANNOTATION

The article deals with the category of «solvency», its role in the enterprise. The economic essence of solvency, its classification and factors influencing solvency are determined. Methodology for solvency assessment is also investigated.

**Keywords:** solvency, factors of influence on the solvency, liquidity, financial condition, solvency assessment.

можності. Тому практичного значення при співпраці з підприємством набуває його платоспроможність, вона дає йому можливість стабільно фінансувати власну діяльність, що відображається у забезпеченості фінансовими ресурсами та характеризує надійність фінансових відносин з іншими фізичними та юридичними особами.

**Огляд останніх джерел і публікацій.** Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти досліджували західні науковці, зокрема Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депаппенса, Дж. Джоборда, російські вчені – В.В. Ковальов, М.М. Крейніна, М.С. Абрютіна, А.В. Грачов, Е.І. Уткін, А.Д. Шеремет та вітчизняні вчені-економісти – Н.В. Тарасенко, В. І. Іващенко, М.А. Болух, Є.В. Мних, В.М. Мельник та інші. Проте і дотепер єдиної точки зору щодо трактування сутності платоспроможності підприємства у роботах цих авторів не виявлено.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є теоретичне обґрунтування поняття «платоспроможність підприємства» та факторів,

**Вступ.** На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності, платоспроможність підприємства є однією із найважливіших умов його господарської діяльності. Здатність підприємства вчасно та в повному обсязі розраховуватися за плановими платежами та терміновими зобов'язаннями, підтримуючи при цьому звичайний темп господарської діяльності, є однією із вимог фінансової стабільності підприємства та його конкурентоспро-

Західні науковці (Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депаппенса, Дж. Джоборда)

Платоспроможність визначається наявністю власних оборотних коштів та здатністю покривати збитки

Російські вчені (В.В. Ковальов, М.М. Крейніна, М.С. Абрютіна, А.В. Грачов, Е.І. Уткін, А.Д. Шеремет)

Платоспроможність визначається як здатність підприємства виконувати свої зобов'язання

Вітчизняні вчені - економісти (Н.В. Тарасенко, В.І. Іващенко, М.А. Болух, Є.В. Мних, В.М. Мельник)

Платоспроможність представлена як важливий показник фінансової стійкості

Рис. 1. Підходи до визначення економічної сутності платоспроможності підприємства

що на неї впливають, розроблення методики оцінки платоспроможності підприємства. Виходячи із поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкрити поняття платоспроможності підприємства;
- теоретично обґрунтувати фактори впливу на платоспроможність та здійснити класифікацію платоспроможності підприємства;
- розробити методику оцінки платоспроможності підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Нині не існує єдиного підходу щодо визначення поняття «платоспроможності підприємства», тому розкриття сутності даного показника є актуальним з точки зору теорії [2, с. 116]. Наукові підходи щодо формування цього поняття розглянуто на рисунку 1.

Ми вважаємо, що найбільш точно відображає сутність досліджуваного поняття таке визначення: платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність.

Одним із завдань вивчення платоспроможності підприємства на сучасному етапі є потреба у її всебічній класифікації. У економічній літературі найчастіше виділяють два основні види платоспроможності (за часовою ознакою): поточну та очікувану (перспективну). З метою ефективного управління виділяють нові види платоспроможності підприємства, які наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

**Класифікація платоспроможності підприємства**

Класифікаційні ознаки	Види платоспроможності
1. За строком виконання зобов'язань	Короткострокова Довгострокова
2. За видами господарської діяльності	Платоспроможність за операційною діяльністю Платоспроможність за інвестиційною діяльністю Платоспроможність за фінансовою діяльністю
3. В залежності від операційного процесу	Споживча Виробнича Комерційна
4. За спроможністю здійснення платежів	Постійна Тимчасова
5. По відношенню до суб'єктів інвестиційного процесу	Платоспроможність інвестора Платоспроможність підприємства-реципієнта

Усі фактори, що впливають на платоспроможність, можна класифікувати за ознаками, що наведені у таблиці 2.

Найбільш доцільно розглядати детальніше зовнішні (загальноекономічні) та внутрішні (мікроекономічні) фактори, що впливають на

платоспроможність підприємства, оскільки до їх складу належать решта факторів у розрізі вище розглянутих класифікаційних ознак [3, с. 60].

Таблиця 2

**Класифікація факторів впливу на платоспроможність підприємства**

Класифікаційні ознаки	Види факторів
За місцем виникнення	Зовнішні Внутрішні
За структурою	Прості Складні
За часом впливання	Постійні Змінні
За ступенем кількісного вимірювання	Якісні Кількісні

Зовнішніми стосовно підприємства являються ті фактори, на які воно не може впливати або цей вплив може бути незначним (стан економіки, грошова політика, податкова політика, кредитна політика, амортизаційна політика, стабільність фінансового та валютного ринків, неплатоспроможність партнерів, соціально-культурні, демографічні, політичні, правові чинники та розвиток науки і техніки).

До внутрішніх факторів відносять ті, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві (склад і структура необоротних активів, склад і структура оборотних активів, грошові кошти та їх еквіваленти, сума короткострокових зобов'язань, управління ліквідністю підприємства, дебіторсько-кредиторська заборгованість, фінансове планування, рівень організації бізнес-процесу, договірна дисципліна, рівень техніки, технології та організації виробництва, маркетинг та цінова політика, організація збуту).

Зовнішні і внутрішні фактори пов'язані між собою і впливають на результати діяльності підприємства в різних напрямках: одні – позитивно, інші – негативно. У сучасних умовах нестабільності та невизначеності особливо актуальним стає питання дослідження та врахування всіх факторів, що впливають на платоспроможність підприємства для його успішної діяльності.

Оцінку платоспроможності проводять як зовнішні, так і внутрішні користувачі інформації. Внутрішні користувачі розраховують показники платоспроможності з метою оцінки та прогнозування діяльності підприємства на перспективу. Зовнішні – користувачі аналітичної інформації, зокрема:

- банківські установи – з метою оцінки рівню кредитоспроможності підприємства.
- інвестори, ділові партнери повинні мати інформацію стосовно фінансових можливостей підприємства за умов надання йому комерційного кредиту, позик або відстрочки платежу [5, с. 58].

Оцінка платоспроможності проводиться на основі характеристики ліквідності поточних активів. Під ліквідністю підприємства варто розуміти його здатність покривати зобов'язання активами, строк перетворення яких у грошову форму відповідає строку погашення зобов'язань [4, с. 185]. Ліквідність означає безумовну платоспроможність підприємства і передбачає постійну тотожність між його активами та зобов'язаннями одночасно за загальною сумою, термінами перетворення активів у гроші та термінами погашення зобов'язань.

Методику оцінки платоспроможності підприємства доцільно здійснювати за такими пунктами:

- аналіз ліквідності балансу підприємства;
- оцінка фінансового стану підприємства;
- розрахунок і аналіз основних показників ліквідності;
- розрахунок показників поточної платоспроможності; інтегрального показника та загального показника платоспроможності.

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні засобів (актив балансу), які згруповані за ступенем їх ліквідності і розміщені у порядку зменшення їх ліквідності, із зобов'язаннями (пасив балансу), які згруповані за строками їх погашення та розміщені у порядку зростання термінів [1, с. 148]. Баланс вважають ліквідним, якщо виконуються умови, які наведені у таблиці 3.

Невиконання однієї з перших трьох умов указує на те, що фактична платоспроможність відрізняється від нормативної.

Таблиця 3

## Аналіз ліквідності балансу

Актив	Значення	Пасив
A1 – найліквідніші активи (грошові кошти)	$\geq$	П1 – найтермінованіші пасиви (поточні зобов'язання, кредиторська заборгованість за послуги)
A2 – активи, що легко реалізуються (дебіторська заборгованість, готова продукція)	$\geq$	П2 – короткострокові пасиви (короткострокові кредити банку)
A3 – активи, що повільно реалізуються (виробничі запаси, незавершене виробництво)	$\geq$	П3 – довгострокові пасиви (довгострокові зобов'язання)
A4 – активи, що важко реалізуються (необоротні активи).	$\leq$	П4 – постійні пасиви (власний капітал)

Показники ліквідності дають можливість оцінити рівень платоспроможності підприємства на певний момент часу, а також у випадку виникнення надзвичайних ситуацій [1, с. 155]. З цією метою застосовують систему коефіцієнтів ліквідності, що розрізняються між собою

Таблиця 4

## Показники платоспроможності підприємства

Назва показника	Призначення показника	Нормативне значення	Розрахунок
Власний оборотний капітал, тис. грн	Позитивне значення свідчить про можливість погашення поточної заборгованості за рахунок оборотних засобів	Збільшення (позитивне значення)	ПА–ПЗ, де ПА – поточні активи; ПЗ – поточні зобов'язання
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Показує, яка частина поточної заборгованості підприємства може бути погашена негайно на дату складання звітності	0,2-0,3	ГК/ПЗ, де ГК – грошові кошти
Коефіцієнт термінової ліквідності	Показує, яка частина поточної заборгованості підприємства може, бути погашена за рахунок готівки та очікуваних надходжень від дебіторів	0,7-0,8	(ГК+ЦП+ДЗ)/ПЗ, де ЦП – високоліквідні цінні папери; ДЗ – дебіторська заборгованість
Коефіцієнт загальної ліквідності	Дозволяє виявити, в якій мірі поточні активи покривають поточні зобов'язання підприємства	2,0-2,5	ОА/ПЗ, де ОА – оборотні активи; ПЗ – поточні зобов'язання
Коефіцієнт ліквідності запасів	Показує, в якій мірі матеріальні цінності покривають поточні зобов'язання підприємства	–	З/ПЗ, де З – матеріальні оборотні засоби (запаси)
Коефіцієнт ліквідності коштів у розрахунках	Показує, в якій мірі очікувані надходження від дебіторів будуть використані для погашення поточних зобов'язань підприємства	–	КР/ПЗ, де КР – кошти у розрахунках
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості	Показує, який розмір кредиторської заборгованості припадає на 1 грн дебіторської	–	КЗ/ДЗ, де КЗ – кредиторська заборгованість
Коефіцієнт мобільності активів	Показує, яку частку в активах підприємства займають оборотні активи	$\geq 0,5$	ОА/А, де А – активи
Коефіцієнт співвідношення активів	Показує рівень співвідношення між оборотними та необоротними активами підприємства	$> 1,0$	ОА/НА, де НА – необоротні активи

розміром активів та розглядаються як джерело покриття зобов'язань. Основні показники, що визначають платоспроможність підприємства, наведено у таблиці 4.

Значення, динаміка коефіцієнтів платоспроможності цікавить як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів аналітичної інформації. Зокрема:

- поставальників – коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- банківські установи – коефіцієнт термінової ліквідності;
- покупців та акціонерів – коефіцієнт загальної ліквідності.

Показники, які не мають нормативного значення, розраховуються аналітиками за потребою, оптимальні значення визначають індивідуально для кожного підприємства та свідчать про частку певного виду поточних активів у покритті зобов'язань.

Враховуючи ступінь ліквідності оборотних активів, фінансовий стан підприємства може бути оцінений як на дату складання звітності, так і на довгострокову перспективу та короткострокову (табл. 5).

Для оцінки поточної платоспроможності на підприємстві розраховують наступні показники (табл. 6).

Таблиця 5

## Оцінка фінансового стану підприємства з урахуванням ступеня ліквідності підприємства

Тип сталості	На дату складання звітності	У короткостроковій перспективі	У довгостроковій перспективі
Абсолютний	$A1 \geq P1$	$A1 \geq P1 + P2$	$A1 \geq P1 + P2 + P3$
Нормальний	$A1 + A2 \geq P1$	$A1 + A2 \geq P1 + P2$	$A1 + A2 \geq P1 + P2 + P3$
Передкризовий (критичний)	$A1 + A2 + A3 \geq P1$	$A1 + A2 + A3 \geq P1 + P2$	$A1 + A2 + A3 \geq P1 + P2 + P3$
Кризовий	$A1 + A2 + A3 < P1$	$A1 + A2 + A3 < P1 + P2$	$A1 + A2 + A3 < P1 + P2 + P3$

Таблиця 6

## Показники поточної платоспроможності

Показник	Розрахунок	Позитивна тенденція (нормативне значення)
1. Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами (Кз)	$ВОК/ОА$ , де ВОК – власний оборотний капітал; ОА – оборотні активи підприємства	$>0,5$
2. Коефіцієнт загальної платоспроможності (Кзп)	$A/З$ , де А – активи; З – зобов'язання	$\geq 0,2$
3. Коефіцієнт фінансового левериджу (ризик) (Кфл)	$ДЗ/ВК$ , де ДЗ – довготермінові зобов'язання; ВК – власний капітал	$<0,5$ Критичне значення = 1
4. Коефіцієнт відновлення (втрати) платоспроможності (Квп)	$K_{п1} + M/T * (K_{п1} - K_{п0})/2$ , де $K_{п0}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на початок періоду; $K_{п1}$ – фактичне значення коефіцієнта поточної ліквідності на кінець періоду; М – період відновлення (втрати) платоспроможності, міс. ; Т – звітний період, міс	Коефіцієнт відновлення $> 1$ – можливе відновлення платоспроможності протягом 6 місяців; якщо $< 1$ – відсутня така можливість; Коефіцієнт втрати $< 1$ – можлива втрата платоспроможності протягом 3 місяців;
5. Частка кредиторської заборгованості у власному капіталі і дебіторській заборгованості (Ккз)	$КЗ/(ВК+ДМП+ДЗ)$ , де КЗ – кредиторська заборгованість; ВК – власний капітал; ДМП – доходи майбутніх періодів; ДЗ – дебіторська заборгованість.	Зниження
6. Коефіцієнт співвідношення чистих оборотних активів із чистими активами (Кчоа)	$ЧОА/ЧА$ , де ЧОА – чисті оборотні активи; ЧА – чисті активи.	Збільшення

Таблиця 7

## Розрахунок інтегрального показника та загального показника платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань

Показник	Формула	Характеристика
Інтегральний показник	$I_p = \frac{K_{ап}}{0,2} + \frac{K_{пп}}{0,5} + \frac{K_{зп}}{1,0}$	Нормативна величина показника має значення $>3,0$ , що свідчить про достатність рівня всіх складових його ознак
Загальний показник платоспроможності щодо всіх зовнішніх зобов'язань	$P_3 = \frac{A1 + 0,5 * A2 + 0,3 * A3}{P1 + 0,5 * P2 + 0,3 * P3}$	Показник свідчить які перспективи має підприємство щодо погашення усіх своїх боргів по залучених фінансових ресурсах, як це вплине на формування нормативної величини залишків активів, що забезпечують безперебійну діяльність підприємства в межах визначеної потужності, якщо всі кредитори одночасно пред'являть йому свої вимоги



Для оцінки довготермінової платоспроможності розраховують коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику) [7, с. 189].

Методику визначення інтегрального показника та загального показника платоспроможності щодо всіх зобов'язань [1, с. 149] наведено у таблиці 7.

**Висновки.** Однією із найважливіших характеристик діяльності підприємств у сучасних умовах є платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. На основі узагальнення різних методів оцінки платоспроможності запропоновано розширену систему показників оцінки платоспроможності підприємства, яка дозволяє здійснити розгорнутий аналіз платоспроможності підприємства, виявляти причини її зміни в часі, своєчасно вживати відповідні заходи для покращення фінансового стану та пошуку шляхів удосконалення управління платоспроможністю.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Журавльова Ю.Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю.Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 116-120.
2. Журавльова Ю.Ю. Класифікація зовнішніх факторів впливу на платоспроможність підприємства / Ю. Журавльова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 4. – С. 60-67.
3. Носова Є.А. Оцінка ліквідності та платоспроможності підприємства [Текст] / Є.А. Носова // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2012. – № 2. – С. 58-64.
4. Кривдюк А.В., Яцишина С.Є. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства // Економічний простір. – № 15. – 2008 – С. 185-190.
5. Богацька Н.М. Методичні підходи до оцінки платоспроможності сучасних підприємств [Текст] / Н.М. Богацька // Економічний простір. – 2010. – № 41. – С. 212-221.
6. Подольська В.О. Фінансовий аналіз / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури. – 2007. – 488 с.
7. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз [Текст]: підручник / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

УДК 658

Гросул В.А.

*доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри прикладної економіки та інформаційних систем  
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

Жилиякова О.В.

*старший викладач кафедри фінансів  
Харківського державного університету харчування та торгівлі*

## ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

### PRACTICAL ASPECTS OF MODELING THE DEVELOPMENT OF THE CRISIS IN THE ENTERPRISE

#### АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні пріоритети сучасного антикризового управління підприємством. Розроблено схему розпізнавання критичності розвитку кризової ситуації на підприємстві. Запропоновано та апробовано методичний інструментарій ймовірнісного моделювання розвитку кризової ситуації на підприємстві на основі теорії випадкових процесів Маркова.

**Ключові слова:** антикризове управління, кризова ситуація, гострота кризи, моделювання, ймовірність, ланцюг Маркова.

#### АННОТАЦИЯ

В статье определены основные приоритеты современного антикризисного управления предприятием. Разработана схема распознавания критичности развития кризисной ситуации на предприятии. Предложен и апробирован методический инструментариий вероятностного моделирования развития кризисной ситуации на предприятии на основе теории случайных процессов Маркова.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, кризисная ситуация, острота кризиса, моделирования, вероятность, цепь Маркова.

#### ANNOTATION

This article defines the main priorities of modern enterprise anti-crisis management. It presents a scheme designed for recognizing the acuteness of the development of the crisis in the enterprise. The current article also tells us about methodological tools which are applied for a probabilistic modeling of the development of the crisis in the enterprise and were tested on the basis of the Markov chains theory.

**Keywords:** anti-crisis management, crisis, acuteness of the crisis, modeling, probability, Markov chains.

**Постановка проблеми.** Глобальний характер невизначеностей бізнес-оточення, характерний для умов сьогоденні, вимагає зміни характеру антикризового управління підприємством. Вітчизняні та зарубіжні дослідники все частіше звертають увагу на те, що криза характеризує певний переломний момент функціонування підприємства, будь-яку нестандартну ситуацію, яка провокує зміни [1; 11; 13]. Криза в даному сенсі надає можливість здійснити «прорив», забезпечити зміцнення антикризової стійкості підприємства [3; 12] та виступає свого роду стимулятором розвитку підприємства. У цьому контексті варто повністю підтримати погляд Н.В. Касьянкової, яка зазначає, що «...криза – це не тільки шок, невизначеність і нові загрози, криза – це ще і унікальні умови для радикаль-

них і масштабних перетворень. Менеджери відмовляються від стереотипів і прагнуть не упустити можливості, які навряд чи зацікавили б їх в нормальній ситуації. Криза – це точка переходу від одного стану до іншого: до кращого або ж гіршому. Коли фінансове і ринкове середовище міняється мало не щодня, дає шанс зробити серйозний стратегічний ривок» [7, с. 24].

Разом з тим у сучасній практиці антикризового управління пріоритет віддається механізмам безпосереднього реагування, які усувають деякі негативні прояви криз, пом'якшують їх наслідки, але не створюють умов для розвитку. Характер прояву кризових процесів в умовах сьогоденні вимагає використання нових механізмів антикризового управління, які можуть не тільки визначити і пом'якшити негативні наслідки криз, а й використовувати їх можливості для кардинальної зміни існуючої системи антикризового управління. Разом з тим, як свідчить практичний досвід діяльності вітчизняних підприємств, можливості для застосування методів прогнозування та моделювання в теорії і практиці антикризового управління на сьогоднішній день не вичерпані. При цьому, досить часто антикризове прогнозування зводиться тільки до визначення або передбачення неплатоспроможності на основі аналізу фінансових показників і даних бухгалтерської звітності, в той час як криза – багатогранне явище, його причини і перші симптоми прояви можуть мати місце в усіх сферах функціонування підприємства. Це актуалізує питання розробки сучасного методичного інструментарію для здійснення ймовірнісного моделювання розвитку кризової ситуації на підприємстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Широке коло питань з дослідження процесів антикризового управління підприємством висвітлено в роботах провідних вітчизняних і зарубіжних учених: І. Ансоффа [1], Л. Батрона [13], Н. Давидової [3], С. Іванюти [5], Н. Касьянкової [7], А. Чернявського [12], Р. Хіт [11] та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Представлені в науковій

літературі розробки пов'язані здебільшого із концептуальною основою антикризового управління підприємством. Поряд з тим, існуючі методичні підходи до дослідження кризового стану на підприємстві здебільшого зводяться до аналізу фінансових показників та оцінки ймовірності банкрутства, а, питання ймовірнісного моделювання прогнозного вектора розвитку кризової ситуації на підприємстві взагалі не отримали належного відображення в дослідженнях провідних вітчизняних та закордонних науковців та потребують подальших розробок.

**Метою статті** є розробка методичного інструментарію для здійснення моделювання розвитку кризової ситуації на підприємстві та його апробація на прикладі підприємства роздрібної торгівлі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У сучасних умовах кризових трансформацій, практичне застосування теорії антикризового управління неможливо без застосування методів економіко-математичного моделювання. Моделювання в дослідження дозволяє оцінити динаміку розвитку будь-якої економічної системи, яка за умов сьогодення є досить складною, багатогранною, суперечливою; виявляє стійкі та нестійкі, суттєві та незначні фактори, взаємозв'язки та тенденції [4].

Застосування сучасних методів моделювання при формуванні антикризової стратегії підприємства дозволяє виявити основні ймовірнісні траєкторії розвитку кризової ситуації. Відсутність чіткого опису процедури розробки управлінських рішень на всіх етапах антикризового управління підприємством пов'язано з умовами невизначеності та випадковості.

Під категорією «випадковість» в економічній літературі розуміють такий вид причинно-наслідкового зв'язку, який допускає, за певних обставин, реалізацію будь-якого із можливих варіантів, та залежить від великої кількості різноманітних умов, що не піддаються вивченню та передбаченню [9, с. 128].

При характеристиці випадковості науковцями акцентується увага на тому, що підґрунтям випадковості є уявлення про незалежність, що призводить до непередбачуваності явищ та процесів [10].

Таким чином, сучасні тенденції високої турбулентності та невизначеності зовнішнього середовища актуалізують питання врахування випадкових процесів в процесі моделювання розвитку кризової ситуації. Це дозволяє нівелювати ймовірність виникнення та прогресивного розвитку кризових явищ на підприємстві.

Відповідно до теорії випадкових процесів (яка вивчає закономірності випадкових явищ у динаміці їх розвитку), випадковою називається множина випадкових величин, залежних від одного чи декількох змінних параметрів [8, с. 7].

За останні десятиріччя найширшого використання на практиці набув окремий клас випадкових процесів – Марковські. Марковські випадкові процеси, як математичний апарат дослідження, використовуються у багатьох галузях науки, зокрема в економіці, екології, соціології, техніці [8, с. 46]. Особливістю марковського випадкового процесу є те, що майбутнє залежить від його минулого лише через теперішнє.

Вважаючи на означені особливості марковського процесу та враховуючи розроблену схему розпізнавання кризової ситуації (рис. 1), обмежимося чотирма можливими контурами розвитку кризової ситуації (потенційна криза, скрита криза, гостра подолана криза, гостра неподолана криза (або банкрутство)), які будемо позначати відповідно  $X_1$ ,  $X_2$ ,  $X_3$ ,  $X_4$  на момент часу  $t = 0, 1, 2, 3, \dots$

Відповідно до представленої на рисунку 1 схеми розпізнавання критичності розвитку кризової ситуації, перший контур, який характеризує потенційну кризу, характеризується кумулятивним наростанням негативної динаміки показників діяльності підприємства. До симптомів настання кризового стану відносяться такі індикатори: зменшення долі ринку, зниження обсягів реалізації та зниження рівня конкурентоспроможності підприємства. На даному етапі дуже важливим є своєчасне розпізнавання передкризової ситуації.

В умовах потенційної кризи є реальні можливості для проведення антикризових процедур, що розраховані на певну перспективу. Склад цих процедур детально описано в роботі С.М. Іванюти [5, с. 89]. Науковець звертає увагу на необхідність диверсифікації діяльності підприємства, своєчасного поповнення

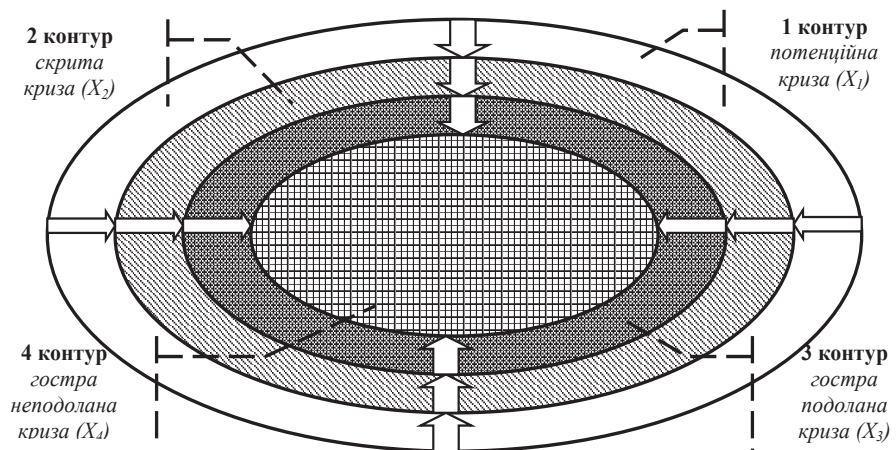


Рис. 1. Схема критичності розвитку кризової ситуації на підприємстві  
Розроблено авторами

оборотних активів, зміні організаційної структури управління та проведенні заходів по підготовці кадрів.

Показники другого контуру (скритої кризи) дозволяють більш об'єктивно оцінити негативні тенденції в діяльності підприємства, оскільки вони пов'язані переважно з тим, що підприємство в своїй діяльності не враховує негативний вплив чинників зовнішнього середовища, управлінськими проблемами (неефективним менеджментом, відсутністю системності та комплексності в управлінні підприємством), фінансовими проблемами (накопичений високий рівень дебіторської заборгованості, який має негативну тенденцію до зростання, низька мобільність власного капіталу).

Спрямованість антикризових процедур на стадії скритої кризи підприємства полягає у своєчасному розпізнаванні та попередженні імпульс-каталізаторів кризового стану. Доцільно зазначити спрямованість антикризових процедур є встановлення причинно-наслідкових зв'язків між зовнішніми та внутрішніми факторами, які порушують антикризову стійкість підприємства та оцінка силу впливу між ними.

Фокус уваги у третьому контурі розпізнавання ступеня критичності розвитку кризової ситуації на підприємстві (гостра подолана криза) повинен бути спрямований на детальне дослідження двох груп проблем: комплексна оцінка внутрішніх проблем (управлінських, фінансових, торгово-оперативних, маркетингових, соціально-психологічних та інформаційних), які порушують антикризову стійкість підприємства та розробка заходів, що мінімізують вплив турбулентних процесів на діяльність підприємства. Своєчасне виявлення спектру проблем та їх усунення дозволяє підприємству подолати кризовий процес і продовжити далі свій розвиток.

Четвертий контур (гостра неподолана криза) характерний для підприємства, коли гострота кризи вже минула і, на результатах діяльності наочно проявляються результати кризи. На стадії гострої неподоланої кризи підприємство в більшості випадків переходить на етап банкрутства з запуском процедур економіко-правового регулювання неспроможності. Даний контур представлений негативним значенням дескрипторів турбулентності зовнішнього середовища та, переважно, фінансовими показниками незадовільної структури балансу: коефіцієнтом поточної ліквідності, коефіцієнтом забезпеченості власним капіталом, коефіцієнтом відновлення платоспроможності, коефіцієнтом втрати неплатоспроможності. При аналізі кризової ситуації у рамках четвертого контуру в першу чергу необхідно акцентувати увагу також на усуненні торгово-оперативних та маркетингових проблем.

Враховуючи, що зміна фаз розвитку кризової ситуації відбувається закономірно та

залежить від широкого спектру внутрішніх та зовнішніх параметрів, які впливають на антикризову стійкість підприємства, цей процес є випадковим  $X(t)$ ,  $t \in [0; T]$ , для моментів часу  $t_1 < t_2 < t_3 < \dots < t_n$  умовна функція розподілу для моменту часу  $(t_k)$  випадкового процесу  $X(t_k)$  ( $k=1,2,3,\dots,n$ ) залежить лише від функції розподілу для моменту часу  $t_{k-1}$  цього процесу і не залежить від функцій розподілу  $X(t_i)$  для  $t_i = t_1, t_2, t_3, \dots, t_{k-2}$ .

Зміна фаз розвитку кризової ситуації на підприємстві  $X(t)$  утворює однорідний ланцюг Маркова з матрицею перехідних ймовірностей за один крок, тобто для марковського випадкового процесу виконується така рівність ймовірностей:

$$P(X(t_k) < x_k / X(t_1) = x_1, X(t_2) = x_2, \dots, X(t_{k-1}) = x_{k-1}) = P(X(t_k) < x_k / X(t_{k-1}) = x_{k-1}) \quad (1)$$

Таким чином, ймовірність зміни фаз розвитку кризової ситуації на підприємстві в момент часу  $t = t_{k+1}$  залежить від моменту часу  $t = t_k$  і, відповідно, залежить від того, яка фаза розвитку кризової ситуації була характерна для підприємства в ретроспективі в момент часу  $t = t_{k-1}$ . Цю закономірність наочно ілюструє рисунок 2.

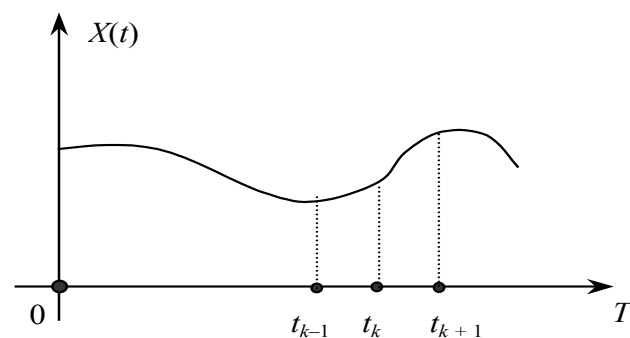


Рис. 2. Закономірність випадкового процесу зміни фаз розвитку кризової ситуації на підприємстві [6]

Перехід між фазами розвитку кризової ситуації здійснюється без різких стрибків, тобто якщо фаза розвитку кризової ситуації на підприємстві роздрібної торгівлі в момент часу  $t_k$  характеризувалася як гостра подолана криза, то наступною фазою не може бути фаза потенційної кризи.

Вірогідності переходу між фазами розвитку кризової ситуації на підприємстві будемо розташовувати у вигляді квадратної матриці такого вигляду:

$$p_{ij}(t) = \begin{pmatrix} p_{11}(t) & p_{12}(t) & p_{13}(t) & \dots & p_{1N}(t) \\ p_{21}(t) & p_{22}(t) & p_{23}(t) & \dots & p_{2N}(t) \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ p_{N1}(t) & p_{N2}(t) & p_{N3}(t) & \dots & p_{NN}(t) \end{pmatrix}, \quad (2)$$



У графічній інтерпретації ланцюг Маркова розвитку кризової ситуації має такий вигляд (рис. 3):

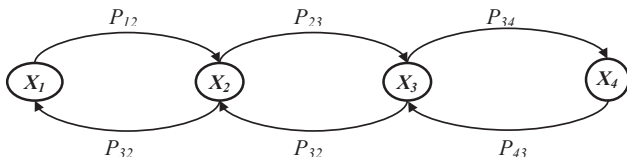


Рис. 3. Ланцюг Маркова розвитку кризової ситуації на підприємстві роздрібно́ї торгівлі [6; 8]

де,  $X_1, \dots, X_4$  – фаза розвитку кризової ситуації на підприємстві роздрібно́ї торгівлі;

$p_{ji}(t)$  – ймовірність переходу між фазами розвитку кризової ситуації  $j$  на момент часу  $t$ .

Таким чином, структура ланцюга Маркова та ймовірності переходу станів визначають залежність між майбутнім значенням процесу та його поточним значенням. Так, кожний елемент матриці являє собою ймовірність переходу із фази розвитку кризи  $X_i$  при управлінні  $U_k$  в наступний момент часу у стані  $X_j$ .

Керований марковський ланцюг описується матрицею ймовірностей переходів між дискретними станами системи (рис. 4).

З метою практичної апробації моделювання розвитку критичної ситуації, припустимо, що на момент часу  $t$  підприємство роздрібно́ї торгівлі «Х» перебуває у квадранті потенційної кризи  $X_1$ . З огляду на те, що відповідно структурі ланцюга Маркова між фазами розвитку кризової ситуації не може бути різких стрибків, сформуємо матрицю, що буде характеризувати кризовий стан підприємства «Х» в деякий момент часу  $t$ .

$X_1 \ X_2 \ X_3 \ X_4$

$$P = \begin{matrix} & \begin{matrix} X_1 & X_2 & X_3 & X_4 \end{matrix} \\ \begin{matrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ X_4 \end{matrix} & \begin{bmatrix} p_{11} & p_{12} & 0 & 0 \\ p_{21} & p_{22} & p_{23} & 0 \\ 0 & p_{32} & p_{33} & p_{34} \\ 0 & 0 & p_{43} & p_{44} \end{bmatrix} \end{matrix} \quad (3)$$

Враховуючи це, розподіл  $P(t)$  буде мати такий вигляд:

$$p_j(t) = \sum_{j=1}^4 P_j(k-1)P_{ji}(t) \quad (4)$$

де  $p_j(t) = P\{t=j\}$  – ймовірність перебування підприємства роздрібно́ї торгівлі «Х» у фазі розвитку кризової ситуації  $j$  на момент часу  $t$ .

Наступним кроком слід вирішити питання: з якою ймовірністю підприємство роздрібно́ї торгівлі «Х» буде перебувати в якійсь із фаз розвитку кризової ситуації через  $t$  періодів? І якою буде ця ймовірність при  $n \rightarrow \infty$ ? Для цього

спочатку потрібно задати матрицю в початковий момент часу. Якщо вважати, що підприємство «Х», знаходячись у фазі потенційної, скритої, гострої подоланої або гострої неподоланої кризи, з ймовірністю 1:3 переходить у наступний з можливих станів, то у випадку, якщо фаза розвитку кризової ситуації на підприємстві роздрібно́ї торгівлі характеризується як потенційна криза, воно буде залишатися у даній фазі з ймовірністю  $q$  ( $q \rightarrow 0$ ), а ймовірність переходу у стан скритої кризи буде:  $1-q$ . Виходячи з цього матриця матиме такий вигляд:

$X_1 \ X_2 \ X_3 \ X_4$

$$P = P(0) = \begin{matrix} & \begin{matrix} X_1 & X_2 & X_3 & X_4 \end{matrix} \\ \begin{matrix} X_1 \\ X_2 \\ X_3 \\ X_4 \end{matrix} & \begin{bmatrix} q & 1-q & 0 & 0 \\ 1/3 & 1/3 & 1/3 & 0 \\ 0 & 1/3 & 1/3 & 1/3 \\ 0 & 0 & 1-q & q \end{bmatrix} \end{matrix} \quad (5)$$

Позначимо через  $P(k)$  матрицю переходу ймовірностей переходу підприємства «Х» в фазу скритої за  $k$  кроків. Тоді, використовуючи формулу повної ймовірності, застосовуємо таку рекурентну формулу:

$$P(k) = P(k-1)P \text{ або } P(k) = P^k \quad (6)$$

Грунтуючись на ретроспективному аналізі, відповідно до якого підприємство роздрібно́ї торгівлі «Х» у минулих періодах перебувало в основному у двох фазах розвитку кризової ситуації: потенційної кризи (ПК) та скритої кризи (СК). Експертами зроблені такі припущення:

- якщо на підприємстві роздрібно́ї торгівлі «Х» у звітному році відбувалася потенційна криза ( $X_1$ ), то з вірогідністю 0,4 воно буде перебувати у майбутньому періоді в даному стані, а з вірогідністю 0,6 стан підприємства «Х» погіршиться та буде характеризуватися скритою кризою ( $X_2$ );

- якщо на підприємстві роздрібно́ї торгівлі «Х» у звітному році відбувалася скрита криза ( $X_2$ ), то з вірогідністю 0,4 воно буде перебувати у майбутньому періоді в даному стані, а з вірогідністю 0,6 стан підприємства «Х» погір-

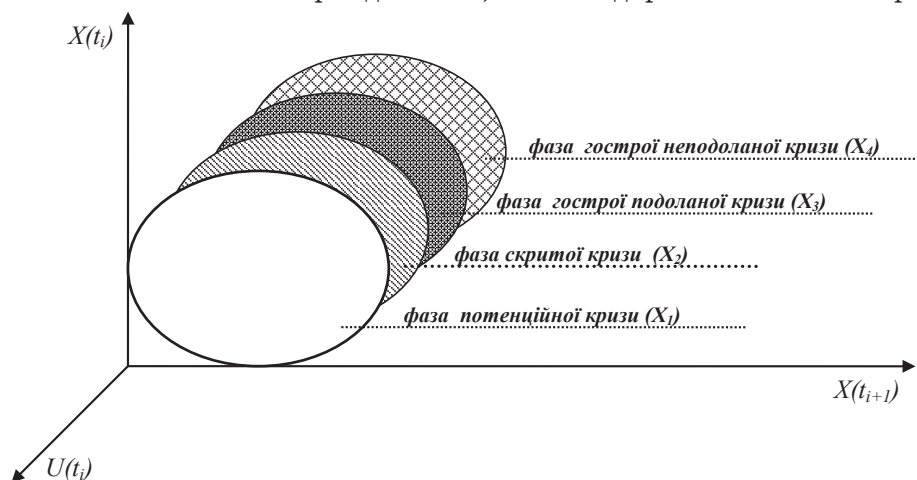


Рис. 4. Матриця ймовірностей переходів між фазами розвитку кризової ситуації на підприємстві роздрібно́ї торгівлі, розроблено авторами

шиться та буде характеризуватися гострою подоланою кризою ( $X_3$ );

– якщо на підприємстві роздрібної торгівлі «Х» у звітному році відмічався стан скритої кризи ( $X_2$ ), то з вірогідністю 0,7 воно буде перебувати у майбутньому періоді в даному стані, з вірогідністю 0,3 стан підприємства «Х» поліпшиться та буде характеризуватися потенційною кризою ( $X_1$ );

– якщо на підприємстві роздрібної торгівлі «Х» у звітному році відмічався стан гострої подоланої кризи ( $X_3$ ), то з вірогідністю 0,7 воно буде перебувати у майбутньому періоді в даному стані, з вірогідністю 0,3 стан підприємства «Х» поліпшиться та буде характеризуватися скритою кризою ( $X_2$ );

В матричній формі це буде записано таким чином:

$$P_1 = \begin{bmatrix} 0,4 & 0,6 \\ 0,3 & 0,7 \end{bmatrix}. \quad (7)$$

Ціллю рішення цього завдання є ймовірнісне моделювання фази розвитку кризової ситуації підприємства роздрібної торгівлі «Х».

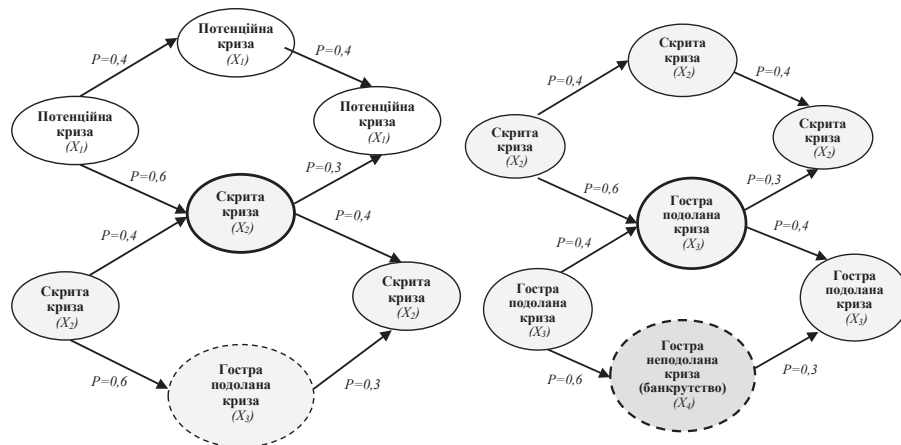


Рис. 5. Графічна інтерпретація ймовірностей зміни фаз розвитку кризової ситуації ( $X_1 \rightarrow X_2$ ) при двоступінчастому переході, складено авторами

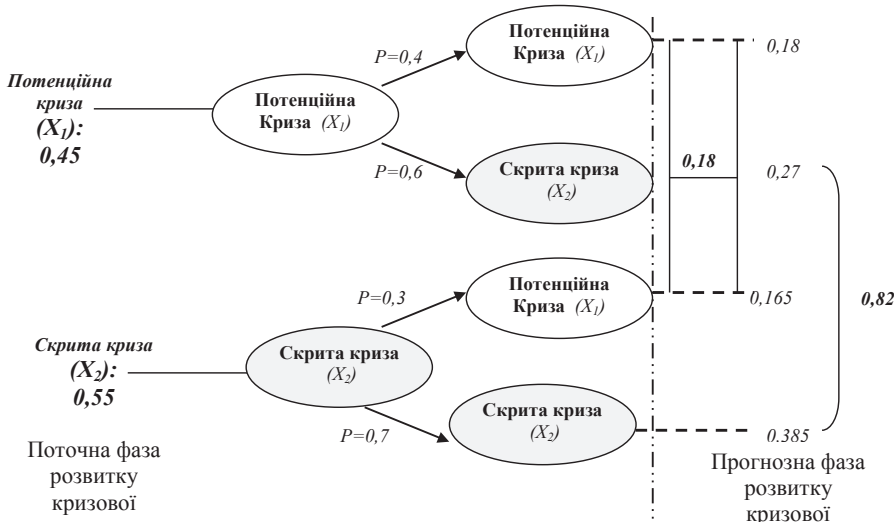


Рис. 6. Розрахунок прогнозного вектора розвитку кризової ситуації на підприємстві роздрібної торгівлі «Х», побудовано авторами

На першому етапі здійснимо формалізацію моделі. Для цього здійснимо аналіз динаміки переходів системи із однієї фази розвитку кризової ситуації в іншу в процесі часу, тобто побудуємо ланцюг Маркова.

Вірогідність того, що стан підприємства роздрібної торгівлі «Х», який у звітному періоді характеризувався потенційною кризою, модель його у майбутньому періоді буде формалізована у такому вигляді:  $P_{X_1 \rightarrow X_1} = 0,4 \cdot 0,4 + 0,6 \cdot 0,3 = 0,58$ . Графічно даний розрахунок можна представити таким чином (рис. 5):

Аналогічно здійснено розрахунок інших ймовірностей зміни фаз розвитку кризової ситуації на підприємстві «Х»:

– ймовірність переходу підприємства роздрібної торгівлі «Х» з фази потенційної кризи у фазу скритої кризи та з фази скритої кризи у фазу гострої подоланої кризи:  $P_{X_1 \rightarrow X_2} = P_{X_2 \rightarrow X_3} = 0,44$ .

– ймовірність переходу підприємства роздрібної торгівлі «Х» з фази потенційної кризи у фазу скритої кризи:  $P_{X_2 \rightarrow X_2} = 0,51$ .

– ймовірність переходу підприємства роздрібної торгівлі «Х» з фази гострої подоланої кризи у фазу скритої кризи та з фази скритої кризи у фазу потенційної кризи:  $P_{X_3 \rightarrow X_2} = P_{X_2 \rightarrow X_1} = 0,49$ .

У результаті отримуємо матрицю двоступінчастих переходів:

$$P_2 = P_1 \times P_1 = P_1^2 = \begin{bmatrix} 0,58 & 0,42 \\ 0,49 & 0,51 \end{bmatrix} \quad (8)$$

Здійснимо розрахунок відповідного вектора  $\bar{X}_2$ , компоненти якого характеризують співвідношення між фазами розвитку кризової ситуації на підприємстві роздрібної торгівлі «Х» буде у майбутньому періоді. Результати розрахунків представлені на рисунку 6.

Для більш чіткого виявлення тенденції можна скористатися висновками з теореми теорії масового обслуговування, яка носить назву першої ергодичної теореми [6, с. 121].

Ця теорема доводить, що якщо вихідна матриця  $P_1$  не має нулевих елементів, то:

1. Існує єдиний вектор  $\bar{X}$ , для якого:

$$\bar{X} P_1 = \bar{X} \quad (9)$$

( $\bar{x}$  називається нерухомим вектором для  $P_I$ ).

2. По мірі зростання  $k$  матриця  $P_I^k$  наближується до матриці  $P$ , в якій кожна строчка співпадає з  $\bar{x}$ .

3. Для кожного вихідного вектора  $\bar{x}_k$  зі збільшенням  $k$  вектор  $\bar{x}_k$  наближується до  $\bar{x}$ .

З урахуванням даної теореми на основі вихідних даних (за матрицею  $P_I$ ) може бути розрахований вектор  $\bar{x}$ .

$$(X_1, X_2) \begin{bmatrix} 0,4 & 0,6 \\ 0,3 & 0,7 \end{bmatrix} = (X_1, X_2); \quad (10)$$

$$[0,4X_1 + 0,3X_2, 0,6X_1 + 0,7X_2 = (X_1, X_2)];$$

$$\begin{cases} 0,4X_1 + 0,3X_2 = X_1; \\ 0,6 + 0,7X_2 = X_2 \end{cases} \quad \begin{cases} -0,6X_1 + 0,3X_2 = 0; \\ 0,6X_1 - 0,3X_2 = 0 \end{cases}$$

З урахуванням того, що  $X_1 + X_2 = 1$ , вирішимо систему рівнянь:

$$\begin{cases} 0,6X_1 - 0,3X_2 = 0; \\ X_1 + X_2 = 1 \end{cases} \quad (11)$$

Звідси знаходимо:  $X_1 = 0,67$ ,  $X_2 = 0,34$ .

На основі проведених розрахунків можна стверджувати, що для підприємства роздрібно-ї торгівлі «Х» вірогідною є ситуація, коли більша ймовірність (67%) того, що у майбутньому періоді для підприємства «Х» характерною буде тенденція збереження поточної фази розвитку кризової ситуації (потенційної кризи), а з меншою ймовірністю (33%) підприємство «Х» здійснить перехід в скриту фазу розвитку кризової ситуації.

**Висновки.** Таким чином, своєчасна розробка ймовірних моделей розвитку кризового стану підприємства видається актуальною не тільки для підприємств, що перебувають у нестабільному стані. Ймовірнісне моделювання спрямоване на прогнозування кризової ситуації на підприємстві з метою запобігання розвитку несприятливих явищ.

Перспективним напрямом подальших розробок у даному напрямі є визначення комплексу актуальних антикризових заходів, які спрямо-

вані на нейтралізацію впливу кризоутворюючих факторів зовнішнього оточення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Изд-во «Питер», 1999. – 416 с.
2. Бережная Е.В., Бережной В.И. Математические методы моделирования экономических систем: учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 432 с.
3. Давыдова Н.С. Инструменты антикризисного управления в промышленности региона / Н.С. Давыдова // Вестник Удмуртского университета. Экономика и право. – 2009. – Вып. 1. – С. 36-43.
4. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов: учеб. пособие // А.А. Емельянов. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 416 с.
5. Іванюта С. Антикризове управління: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
6. Канівська І.Ю. Теорія ймовірностей у прикладах і задачах. – К.: Політехніка НТУУ КПІ, 2004. – 154 с.
7. Касьянова Н.В. Формування стратегії розвитку підприємства: методичні аспекти: монографія / Н.В. Касьянова. – Донецьк: ДонУЕП, 2009. – 182 с.
8. Коломієць С.В. Теорія випадкових процесів: практикум / С.В. Коломієць; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 80 с.
9. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М. – 479 с.
10. Степин В.С. Философия//Новая философская энциклопедия в 4-х т. Т. 4 – М., 2001.
11. Хіт Р. Кризовий менеджмент для керівників: пер. з англ. / Р. Хіт. – К.: Наук. думка, 2002. – 566 с.
12. Чернявский А.Д. Цикличность кризисов маркетинга во времени / А.Д. Чернявский // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2125>.

УДК 338.439.5:637(477.43)

Гурська І.С.  
кандидат економічних наук, доцент  
Відокремленого підрозділу  
Національного університету біоресурсів і природокористування України  
«Бережанський агротехнічний інститут»

## ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ

### FORMATION AND OPERATION OF ANIMAL PRODUCTS MARKET IN TERNOPIL OBLAST

#### АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано тенденції формування регіонального ринку продукції тваринництва і виявлено основні проблеми його функціонування. Наведено динаміку виробництва та реалізації основних видів тваринницької продукції. Визначено найбільш прийнятні напрями розвитку та ефективного функціонування ринку продукції тваринництва.

**Ключові слова:** регіональний ринок, попит, пропозиція, реалізація, якість, ціна реалізації, конкурентоспроможність.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы тенденции формирования регионального рынка продукции животноводства и обнаружены основные проблемы его функционирования. Приведена динамика производства и реализации основных видов животноводческой продукции. Определены наиболее приемлемые направления развития и эффективного функционирования рынка продукции животноводства.

**Ключевые слова:** региональный рынок, спрос, предложение, реализация, качество, цена реализации, конкурентоспособность.

#### ANNOTATION

The article analysed tendencies of forming regional market of animal products and found out the basic problems of its functioning. The dynamics of production and realization of basic types of animal products are provided. The most acceptable directions in relation to development and effective functioning of animal products market are determined.

**Keywords:** regional market, demand, suggestion, realization, quality, cost of realization, competitiveness.

**Постановка проблеми.** Ринок продукції тваринництва є одним із основних компонентів продовольчого ринку держави, розвиток якого має велике значення для зростання національної економіки. Розвиток ринку продукції тваринництва відбувається під впливом дії складових ринкового механізму: попиту, пропозиції, ціни та формування ринкової кон'юнктури.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Наукова проблематика формування та функціонування ринку продукції тваринництва постійно перебуває в полі зору вітчизняних науковців. Цій проблематиці присвятили свої праці науковці П.С. Березівський, Т.Г. Дудар, М.М. Ільчук, М.В. Калінчик, М.К. Пархомець, Г.М. Христенко, О.М. Шпичак та ін. Проте комплексний підхід до вирішення проблеми ефективного функціонування ринку продукції тваринництва на сучасних етапах реформувань, загальнодержавна значимість проблеми недо-

статні, і залишається низка питань, відкритих для дослідження.

**Мета дослідження.** Метою статті є дослідження ситуації на регіональному ринку продукції тваринництва, виявлення причин скорочення виробництва м'ясо-молочної продукції та обґрунтування напрямів щодо її збільшення.

**Виклад основного матеріалу.** У системі заходів щодо стабілізації розвитку тваринництва основне завдання – нарощування поголів'я та підвищення його продуктивності. Це дасть змогу поповнити ринок і забезпечити населення молоком і м'ясом за науково обґрунтованими нормами (відповідно 380 і 83 кг на душу населення на рік). Загальною вимогою до господарств усіх форм власності на теперішньому етапі є збільшення продажу м'яса і молока за рахунок зростання товарності. Для цього необхідно збільшити питому частку постачання цих продуктів на ринок через заготівельні організації, переробні підприємства, організації споживчої кооперації.

Ринкова виробнича структура класифікується відповідно до видів і різноманіття ринків за масштабами територій реалізації – світова, національна, регіональна (місцева) [6].

Ринок продукції тваринництва має багатоврівневу структуру. Його можна поділити на дві складові. Ознакою, за якою має відбуватися розподіл, повинна бути належність продавців до другої (сільськогосподарські виробники) або до третьої (переробні підприємства, перекупники, торгівля) сфер АПК:

- первинний ринок продукції тваринництва, де продавцями виступають безпосередньо сільськогосподарські підприємства та господарства населення;

- вторинний ринок продукції тваринництва, де продавцями є переробні підприємства, а також посередники різних ринків (рис. 1).

Низька прибутковість галузі тваринництва характеризується зменшенням обсягів виробництва м'яса та молока сільськогосподарськими підприємствами, недостатнім використанням виробничих потужностей переробних підприємств, низькою платоспроможністю населення, скороченням рівня споживання м'ясо-молочних



продуктів. У зв'язку з цим актуальними проблемами щодо дослідження ринку тваринницької продукції слід назвати виявлення особливостей і недоліків його формування, аналіз стану та прогнозу попиту і пропозиції, конкуренції, цін, рівня споживання й ефективності функціонування молоко- та м'ясопродуктового підкомплексів.

Тваринництво є найскладнішою в організаційно-економічному і технологічному відношенні галуззю, тому в нових умовах господарювання його розвиток характеризується нестабільністю. Галузь тваринництва Тернопільської області знаходиться в глибокій кризі, за останні 10-15 років майже знищено основне поголів'я, ліквідовано спеціалізовані підприємства з відгодівлі великої рогатої худоби.

Занепад тваринництва в регіоні є наслідком не відпрацьованості відповідного економічного механізму та державного регулювання економікою (табл. 1). Основне поголів'я тварин зосереджено в господарствах населення, у складних економічних умовах вони утримували у 2013 р. 155,7 тис. гол. великої рогатої худоби, із них 97,1 тис. гол. корів, 255,4 тис. гол. свиней та 3632,8 тис. гол. птиці.

За період 2009–2013 рр. в сільськогосподарських підприємствах спостерігається чітка тенденція до зростання поголів'я великої рогатої худоби на 3,6 тис. гол.; у тому числі корів на 1,4 тис. гол., свиней на 63,5 тис. гол., поголів'я птиці на 805,1 тис. гол.

Виробництво тваринницької продукції в регіоні забезпечує дрібнотоварний сектор, а

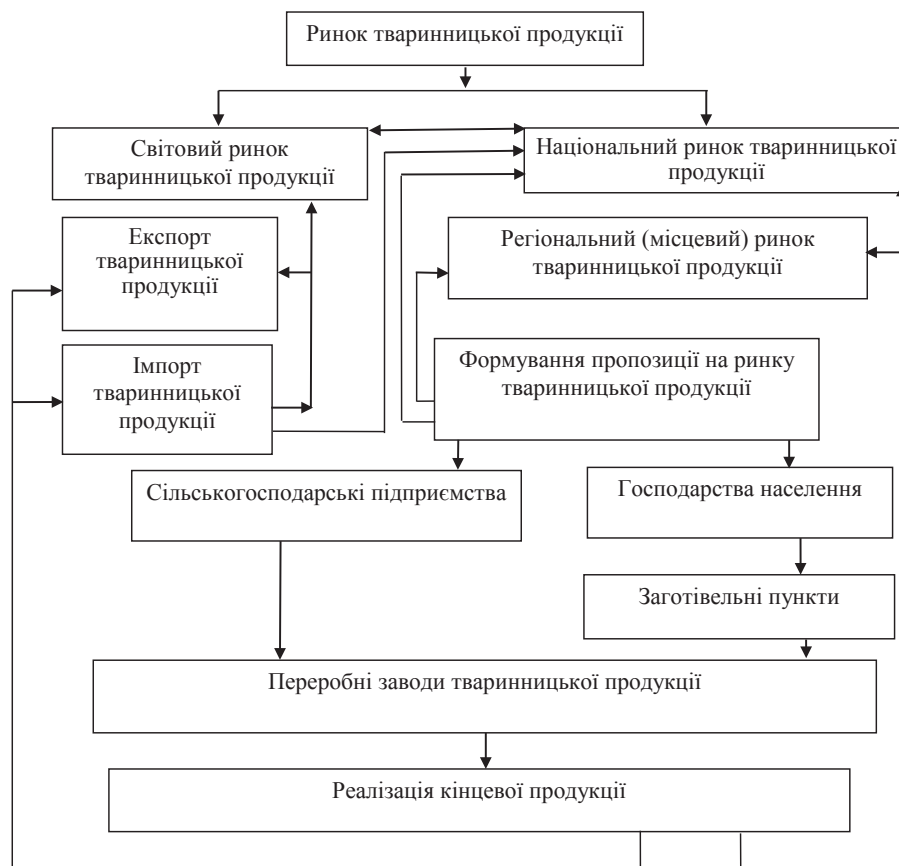


Рис. 1. Організаційна структура ринку тваринницької продукції

Джерело: власна розробка

Таблиця 1

Динаміка поголів'я тварин в агроформуваннях Тернопільської області, тис. гол.

Види тварин	Роки					Відхилення (+/-) 2013 р. до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Усі категорії господарств						
Велика рогата худоба	197,6	182,4	184,9	196,5	185,8	-11,8
у т.ч. корови	116,1	111,9	112,0	112,4	107	-9,1
Свині	351,7	369,7	344,5	372,1	406,9	55,2
Птиця	4335,6	4336,7	4347,6	4612,8	5066,5	730,9
Сільськогосподарські підприємства						
Велика рогата худоба	26,5	26,6	29,4	30,6	30,1	3,6
у т.ч. корови	8,5	9,0	9,4	9,4	9,9	1,4
Свині	88,0	109,3	93,2	116,8	151,5	63,5
Птиця	628,6	760,5	744,4	1042,7	1433,7	805,1
Господарства населення						
Велика рогата худоба	171,1	155,8	155,5	165,9	155,7	-15,4
у т.ч. корови	107,6	102,9	102,6	102,9	97,1	-10,5
Свині	263,7	260,4	251,3	255,3	255,4	-8,3
Птиця	3707,0	3576,2	3603,2	3570,1	3632,8	-74,2

Джерело: Статистичний щорічник Тернопільської області за 2013 рік

саме – господарства населення, які виробляють її в два рази більше, ніж сільськогосподарські підприємства. Як відомо, конкурентоздатність дрібнотоварного виробництва в масштабах ринку невисока.

Виробництво продукції тваринництва за період 2009–2013 рр. Тернопільській області зросло в усіх категоріях господарств. Так, виробництво м'яса (в забійній вазі) у 2013 р. становило 47,6 тис. т, що на 12,7 тис. т більше порівняно з 2009 р. Зростання виробництва м'яса відбулося в основному за рахунок аграрних підприємств, а в господарствах населення як і в попередні роки обсяги валового виробництва залишилися майже без змін.

Виробництво молока в господарствах усіх категорій становило у 2013 р. 485,9 тис. т, що на 67,2 тис. т. більше ніж в 2009 р., у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – 48,5 тис. т, в господарствах населення – 437,4 тис. т.

У 2013 р. спостерігається найвище за досліджуваній період виробництво яєць у господарствах усіх категорій – 427,7 млн шт., що більше показника 2009 р. на 75,7 млн шт.

Виробництво є головною ланкою суспільного розвитку і базується на споживчих потребах

людини, в результаті чого, вироблена продукція реалізується, тому важливе значення після виробництва продукції має реалізація і доцільним є розгляд обсягів реалізації виробленої продукції сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області.

В умовах ринкових відносин досить гострою є проблема реалізації виробленої продукції тваринництва. Жорстка конкуренція в ринковому середовищі спонукає сільськогосподарські підприємства до пошуку нових ринків збуту, щоб забезпечити прибуткову діяльність. З таблиці 3 видно, що реалізація м'яса великої рогатої худоби в забійній вазі у 2013 р. порівняно із 2009 р. зросла на 1,3 тис. т, свинини – на 10,6 тис. т, птиці – на 2,5 тис. т, молока – на 15,6 тис. т, яєць – на 75,9 млн шт.

На вітчизняному ринку продукції тваринництва особливе місце відводиться системі ціноутворення, оскільки ціни є базою для ціноутворення на продукцію, що виробляють аграрні підприємства. Водночас вони є одним із найважливіших об'єктів державної політики й управління національним господарством.

Середньорічні ціни на товари, які використовують у виробництві сільськогосподарської продукції, також мали тенденцію до зрос-

Таблиця 2

## Виробництво продукції тваринництва за категоріями господарств у Тернопільській області

Показники	Роки					Відхилення (+/-) 2013 р. до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Усі категорії господарств						
Валове виробництво:	34,9	37,1	38,3	40,5	47,6	12,7
м'ясо всіх видів (у забійній вазі), тис. т						
молоко, тис. т						
яйця, млн шт.						
	418,7	416,7	418,1	459,6	485,9	67,2
	352,0	369,8	378,7	414,3	427,7	75,7
Сільськогосподарські підприємства						
Валове виробництво:	6,3	7,9	10,6	11,3	16,7	10,4
м'ясо всіх видів (у забійній вазі), тис. т						
молоко, тис. т						
яйця, млн шт.						
	33,0	34,5	37,7	44,2	48,5	15,5
	103,3	118,4	132,8	167,1	179,3	76,0
Господарства населення						
Валове виробництво:	28,6	29,2	27,7	29,2	30,9	2,3
м'ясо всіх видів (у забійній вазі), тис. т						
молоко, тис. т						
яйця, млн шт.						
	385,7	382,2	380,4	415,4	437,4	51,7
	248,7	251,4	245,9	247,2	248,4	-0,3

Джерело: Статистичний щорічник Тернопільської області за 2013 рік

Таблиця 3

## Обсяги реалізації основних видів продукції тваринництва сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області

Продукція	Роки					Відхилення (+/-) 2013 р. до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Худоба та птиця (забійна маса), тис. т	10,0	12,3	16,0	16,7	24,3	14,3
у т.ч. велика рогата худоба	3,3	3,6	3,4	3,3	4,6	1,3
свині	5,1	7,6	10,2	10,5	15,7	10,6
птиця	1,6	1,1	2,4	2,7	4,1	2,5
Молоко тис. т	29,3	30,5	35,6	40,1	44,9	15,6
Яйця, млн шт.	103,5	115,5	133,3	167,5	179,4	75,9

Джерело: Статистичний щорічник Тернопільської області за 2013 рік

Таблиця 4

**Динаміка середніх цін реалізації продукції тваринництва  
сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області**

Вид продукції	Роки					Відхилення (+/-) 2013 р. до 2009 р.
	2009	2010	2011	2012	2013	
Худоба та птиця (в живій вазі), грн/ц	1110,1	1100,2	1251,2	1429,1	1351,9	241,8
Молоко, грн/ц	196,1	305,4	310,4	269,1	344,4	148,3
Яйця, грн/тис. шт.	393,4	424,4	448,5	531,3	598,0	204,6

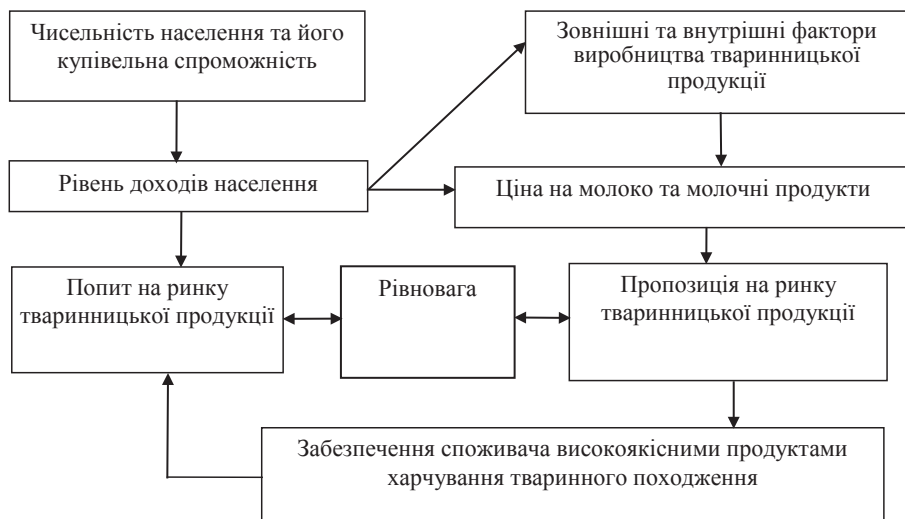
Джерело: Статистичний щорічник Тернопільської області за 2013 рік

тання. Диспаритет цін, що склався в агропромисловому комплексі, не дає можливості сільськогосподарським товаровиробникам вести розширене відтворення, тому процес подальшого реформування галузі тваринництва ускладнюється [1].

Аналіз даних таблиці 4 свідчить про зростання реалізаційних цін за досліджуваний період, а саме: худоби та птиці (у живій масі) на 241,8 грн/ц, молока на 148,3 грн/ц та яєць на 204,6 грн/тис. шт.

Проблема формування ринку продукції тваринництва охоплює комплекс питань як теоретичного, так і практичного характеру. У зв'язку з цим виникає необхідність впровадження у виробництво системи макро- та мікроекономічних заходів, зокрема: раціональної інтенсифікації виробництва на основі залучення вітчизняних та іноземних інвестицій; економічно обґрунтованого стимулювання виробників продукції тваринництва з метою нарощування виробництва; удосконалення фінансово-кредитної, податкової, бюджетної політики держави (рис. 2).

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Для позитивних змін на ринку продукції тваринництва необхідно збільшити пропозицію, врівноважити кон'юнктуру та стабілізувати економічну ситуацію на даному ринку. Це можливо за умов: удосконалення фінансово-кредитної та інвестиційної політики держави в питаннях прискореного нарощування поголів'я тварин; реструктуризації кормової бази для забезпечення поголів'я повноцінними високоякісними кормами; впровадження інноваційних технологій утримання худоби та птиці; видача державних траншів найбільшим виробникам м'яса; переведення галузі тваринництва на промислову основу з організацією самостійної



**Рис. 2. Фактори формування ринку продукції тваринництва**

Джерело: власна розробка

переробки виробленої продукції для реалізації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Місюк М.В. Теоретичні аспекти економічних відносин виробників продукції скотарства та підприємств по її переробці / М.В. Місюк // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 26-33.
2. Селянам спрямували 15,3 млн. грн дотацій на утримання та збереження молодняку ВРХ / Урядовий портал. – Режим доступу: [http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=246203412&cat\\_id=244276429](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246203412&cat_id=244276429).
3. Сільське господарство Тернопільської області 2013: [стат. зб.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 216 с.
4. Стан тваринництва за 2013 рік: [стат. зб.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 54 с.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року [Текст] / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – 2-ге вид., перероб. і допов. – К.: ННЦ ІАЕ. – 2012. – 218 с.
6. Формування попиту та пропозиції на ринках основних видів тваринницької продукції / Ільчук М.М., Коновал І.А., Кирилюк О.Ф., Гурська І.С. – К.: ЗАТ «Нілава», 2012. – 363 с.

УДК 338.43:005.21/332.8-048.23

Добровольська О.В.  
аспірант кафедри менеджменту  
Білоцерківського національного аграрного університету

## РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЧЕРЕЗ СТРАТЕГІЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

### EFFECTIVENESS OF REALIZATION OF CONCEPTION OF STEADY DEVELOPMENT THROUGH THE STRATEGY OF ACTIVITY OF ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено результативність реалізації концепції сталого розвитку через стратегію діяльності підприємств. Проаналізовано відповідні результати реалізації концепції сталого розвитку на прикладі двох сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району. Виділено основні етапи процесу розробки стратегії. Окреслено групи підприємств за рівнем сталого розвитку.

**Ключові слова:** сталий розвиток, результативність, стратегічний аналіз, портфель стратегій, управлінські рішення, пріоритетне значення, рівні управління, господарська структура, державна агропродовольча політика.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследована результативность реализации концепции устойчивого развития через стратегию деятельности предприятий. Проанализированы соответствующие результаты реализации концепции устойчивого развития на примере двух сельскохозяйственных предприятий Белоцерковского района. Выделены основные этапы процесса разработки стратегии. Очерчены группы предприятий за уровнем устойчивого развития.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, результативность, стратегический анализ, портфель стратегий, управленческие решения, приоритетное значение, уровни управления, хозяйственная структура, государственная агропродовольственная политика.

#### ANNOTATION

The article investigates effectiveness of realization of the concept of steady development through the strategy of activity of enterprises. The proper results of realization of the concept of steady development are analysed based on the example of two agricultural companies of Bila Tserkva Raion. The basic stages of the strategy development are selected. Groups of enterprises are outlined by the level of steady development.

**Keywords:** steady development, effectiveness, strategic analysis, portfolio of strategies, administrative decisions, priority value, management levels, economic structure, public agrarian policy.

**Постановка проблеми.** Значне поширення в наукових колах проблеми сталого розвитку сприяло появі нового терміна «sustainable agriculture» – сталие сільське господарство. Однак єдиного погляду щодо його вивчення, системи критеріїв і механізму практичної реалізації поки ще не сформовано.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню проблеми реалізації концепції сталого розвитку в Україні присвячено роботи таких учених: Б. Данилишин, С. Дорогунцов, В. Міщенко, В. Коваль, О. Новоторов, М. Паламарчук, Б. Патон, В. Трофимова, В. Шевчук. Ідеї, принципи, стратегії та механізми реалізації концепції сталого розвитку дедалі глибше досліджують українські науковці.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Не достатньо розкрито результативність реалізації концепції сталого розвитку через стратегію сільськогосподарських підприємств, тому ця проблема потребує подальших досліджень.

**Постановка завдання** – дослідити та оцінити результативність реалізації концепції сталого розвитку через стратегію діяльності підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз економічних та соціальних умов розвитку аграрного сектору України та Білоцерківського району зокрема дав можливість виявити існування багатьох первинних та вторинних чинників, які не сприяють сталому розвитку аграрних підприємств, що свідчить про необхідність комплексного підходу формування реалізації стратегії сільськогосподарських підприємств. Він повинен враховувати такі аспекти: забезпечення ефективного використання природно-ресурсного потенціалу аграрних підприємств, збільшення обсягів виробництва та покращення якості сільськогосподарської продукції, інформаційно-консультаційне забезпечення підприємств аграрного сектору, стимулювання інноваційної діяльності, формування ефективного механізму щодо формування виробничих напрямків аграрного виробництва, створення сприятливих умов щодо ведення конкурентної боротьби на аграрному ринку, розширення експортних можливостей тощо.

Відповідно до Закону України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 р.» від 18.10.2005 р. № 2982-IV основні засади державної аграрної політики спрямовані на забезпечення сталого розвитку аграрного сектору національної економіки до 2015 р., системності та комплексності під час здійснення заходів з реалізації державної аграрної політики всіма органами державної влади та органами місцевого самоврядування [1].

На нашу думку, сталий розвиток доцільно передусім вивчати як досягнення зазначеної рівноваги функціонування аграрних підприємств, тобто забезпечення стабілізації виробництва ними сільськогосподарської продукції та отримання доходів, що в достатній мірі може забезпечити їм процес розширеного відтво-



рення. Головним критерієм такої рівноваги, на наш погляд, є досягнення стабільного зростання аграрного виробництва та вирішення проблеми продовольчої безпеки.

Сталий розвиток аграрного сектора належить до складних соціально-економічних моделей і в будь-який момент піддається впливу великої кількості різних аспектів, класифікація яких необхідна для визначення перспективних напрямів підвищення сталості аграрного виробництва.

Лише на основі чітко вивіреної загальнонаціональної стратегії за активної державної підтримки можна відновити аграрне виробництво і забезпечити його сталий розвиток. Безумовно, при цьому слід використовувати досвід як вітчизняний, так і зарубіжний при чіткому розподілі повноважень національного та регіонального регулювання процесу екологізації аграрної економіки. Крім того, необхідно враховувати, що сільське господарство як галузь матеріального виробництва має свою внутрішню специфіку, яка визначається природними умовами, і зовнішню, яка виявляється у взаємозв'язку з іншими галузями матеріального виробництва, з національної та світової ринкової кон'юнктури.

Ефективна реалізація концепції сталого розвитку аграрного сектору можлива на основі системного підходу, що дозволяє чітко визначити майбутні завдання, шляхи їх реалізації, розглянути і вибрати кращі варіанти комплексних рішень [3].

Зарубіжний та вітчизняний досвід вирішення проблеми сталого розвитку аграрних підприємств дозволяє виділити набір базових стратегій. Проте, виходячи з того, що кожне окремо взяте підприємство характеризується певними особливостями, що об'єктивно визначається своєрідністю впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємства та його власним ресурсним потенціалом, специфічністю реагування на зміни ринку, вимагає удосконалення механізму формування стратегії сталого розвитку, що враховуватиме стан економічного розвитку аграрних підприємств, їх внутрішні потенційні можливості [5].

Для того, щоб ефективно розробити стратегію сталого розвитку передусім необхідно спланувати послідовність етапів процесу розробки стратегії [2].

На першому етапі відбувається обґрунтування цілей, виявлення мети та поставка завдань, що й стимулює процес реалізації стратегії сталого розвитку та викликає інтерес до досягнення бажаного результату. Розуміння того, яких результатів прагне досягти керівництво, є найважливішим компонентом здатності добитися бажаного результату. Бачення майбутнього результату дає можливість зосередитися на головній меті, правильно використовуючи при цьому доступні ресурси.

Наступним блоком є проведення стратегічного аналізу, що є своєрідним фільтром, через

який мають проходити всі цілі, завдання та процеси. Цей етап передбачає проведення аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, виявлення можливостей та загроз, визначення правильності і доцільності поставлених цілей.

Третій етап пов'язаний з аналізом наявної стратегії та формуванням стратегії сталого розвитку аграрних підприємств та основі результатів, отриманих на двох попередніх етапах.

Наступним блоком в алгоритмі є процеси, пов'язані з деталізацією цілей та стратегічних завдань. Ці процеси охоплюють формування портфеля стратегій та розробку механізму з їх реалізації відповідно до рівня економічного розвитку аграрних підприємств. При обґрунтуванні як загальної стратегії сталого розвитку, так і портфеля стратегічного набору передусім необхідно враховувати рівень економічного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Це об'єктивна необхідність, яка дозволяє більш обґрунтовано підійти до вибору альтернативних управлінських рішень щодо визначення основних напрямків забезпечення сталого розвитку підприємств та механізмів їх реалізації.

На основі результатів нашого дослідження виділено три групи підприємств за рівнем сталого розвитку. Для виходу із кризових ситуацій та забезпечення сталого стратегічного розвитку підприємств ми розробили систему заходів організаційно-економічного спрямування та запропонували систему стратегій. При виборі альтернативних управлінських рішень акцент зроблено на пошуках резервів внутрішньосистемного характеру, на власні можливості самих підприємств з раціональним поєднанням державного протекціонізму, адже формування потенційних можливостей структур господарювання є не лише їхньою ціллю, а системно-комплексним фактором забезпечення сталого розвитку аграрних підприємств.

Зокрема, до першої групи належать підприємства, для яких характерна несталість. Виходячи із внутрішніх можливостей підприємств цієї групи, стратегія сталого розвитку передбачає застосування такого портфеля стратегій: стратегія оптимізації витрат; стратегія агресивності, стратегія різноманітності та вдосконалення виробництва, стратегія вибіркового скорочення. Механізм реалізації обраних стратегій передбачає: державно-фінансова підтримка (компенсація за довгостроковими кредитами, дотації, субсидії, пільгове оподаткування), подальша реструктуризація підприємств у напрямках створення кооперативів, укрупнення підприємств, розвитку тваринництва, реорганізації системи управління.

Для другої групи підприємств характерна відносна сталість. Оптимальним стратегічним набором в контексті забезпечення сталого розвитку з урахуванням внутрішніх можливостей буде: стратегія максимізації поточного прибутку, стратегія вдосконалення товару, стра-

тегія інтенсифікації комерційних зусиль, стратегія диверсифікації, стратегія збалансованого розвитку рослинництва і тваринництва, традиційна стратегія. Механізм реалізації цього набору стратегій передбачає державну фінансову підтримку; компенсацію за довгостроковими кредитами; підтримку інноваційних напрямків розвитку, зміну організаційних форм господарювання; розвиток внутрішньогосподарських економічних відносин; розвиток вертикальної інтеграції.

До третьої групи належать підприємства з абсолютною сталістю. Для закріплення отриманих результатів підприємствами цієї групи та для забезпечення в подальшому можливостей розширеного відтворення при одночасному нарощуванні обсягів виробництва та максимізації прибутку, на нашу думку, ефективним буде такий набір стратегій: стратегія якості товару, стратегія розширення географічних сегментів ринку, стратегія інтенсивного зростання, стратегія цінових уступок, маркетингова стратегія, стратегія конкуренції та диверсифікації. Пріоритетне значення в процесі реалізації обраних стратегій матиме механізм маркетингу, забезпечення іміджу фірми, соціально-етичного маркетингу, логістичне спрямування, розвиток контролінгової діяльності, забезпечення фінансової стійкості та ефективності організаційно-технічних перетворень.

Нижче наведена порівняльна характеристика двох сільськогосподарських підприємств Білоцерківського району, що входять до різних груп за рівнем сталого розвитку (табл. 1).

Таблиця 1  
**Порівняльна характеристика  
сільськогосподарських підприємств  
Білоцерківського району за показниками  
сталого розвитку у 2014 р.**

Показники	ТДВ «Терезино»	ТОВ «Еліта»
Коефіцієнт фінансової стійкості	1,190	0,427
Коефіцієнт ресурсовіддачі	0,556	0,463
Коефіцієнт рентабельності виробництва	0,351	0,311
Коефіцієнт рівня заробітної плати	0,999	0,419
Коефіцієнт кваліфікації кадрів	1,000	0,865
Коефіцієнт стабільності кадрів	1,000	0,915
Коефіцієнт розораності	0,966	0,996
Частка витрат на відновлення ґрунтів	0,029	0,010
Коефіцієнт співвідношення добрив	0,015	0,189

*Джерело: за даними управління АПР в Білоцерківському районі*

Підприємство ТДВ «Терезино» у 2014 р. мало високе значення коефіцієнта фінансової стійкості – 1,190, що свідчить про низький

рівень ризику втрати платоспроможності та хороші перспективи функціонування самого підприємства. Натомість ТОВ «Еліта» має низьке значення цього показника, нижче за нормативне. Коефіцієнт ресурсовіддачі показує, наскільки ефективно підприємство використовує своє майно, за розрахунком, цей показник більший у ТДВ «Терезино» на 0,093, ніж у ТОВ «Еліта». Коефіцієнт рентабельності виробництва вказує на те, що ТДВ «Терезино» отримало прибутку від господарської діяльності на 0,04 грн більше, ніж ТОВ «Еліта», тобто на кожну гривню витрат ТДВ «Терезино» отримало на 0,04 грн більше прибутку, ніж ТОВ «Еліта». Щодо соціального аспекту, то коефіцієнт рівня заробітної плати у ТДВ «Терезино» більший на 0,58, ніж у ТОВ «Еліта», коефіцієнт кваліфікації кадрів на 0,135 та коефіцієнт стабільності кадрів на 0,085 відповідно. Щодо екологічного аспекту, то коефіцієнт розораності у обох підприємствах залишається на рівні, що залежить не від самого підприємства, а від організаційної структури, але частка витрат на відновлення ґрунтів більша у ТДВ «Терезино» на 0,019, що безпосередньо говорить про впровадження основних вимог Концепції сталого розвитку у діяльності ТДВ «Терезино».

Ефективність реалізації стратегії сталого розвитку значно залежить від контролю, оцінки досягнутих результатів та визначення параметрів, що дозволять співставити отримані результати та визначити ефективність застосованих стратегічних рішень (етап п'ять, шість та сім).

Останній етап процесу алгоритму формування та реалізації стратегії сталого розвитку, враховуючи високий ступінь ризикованості діяльності та впливу безлічі факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства та особливостей функціонування сільськогосподарських підприємств передбачає корегування як цілей та завдань, так і самої стратегії сталого розвитку та стратегічного набору.

Розробка стратегії здійснюється на п'яти рівнях управління: корпоративному, діловому, функціональному, оперативному та модулятивному. Відповідно до кожного рівня на стратегію і процес її розробки впливають різні фактори внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. При цьому стратегія здійснюється за трьома сферами діяльності аграрного підприємства: маркетинговій, фінансовій та організаційно технічній. Маркетингова орієнтація спрямована на створення умов функціонування підприємств на ринку та ефективної політики ведення конкурентної боротьби. Фінансова стратегія відповідає за регулювання внутрішнього становища підприємства, стабільності отримання ним прибутків, мінімізацію витрат, а також співставлення вимог підприємства з його реальними можливостями. Організаційно-технічна стратегія відповідає за стан

технічного і ресурсного забезпечення на підприємстві та зростання збалансованої організаційної структури. Водночас важливе значення мають і виробничі цілі, які, на наш погляд, доцільно розглядати окремо, оскільки процес виробництва сільськогосподарської продукції є інструментом реалізації маркетингових, організаційно-технічних та фінансових цілей.

Реалізація стратегії сталого розвитку аграрних підприємств потребує значних перетворень у підсистемах структур господарювання. Виходячи з цього, результативність її залежить від збалансованого підходу до змін у організаційному, економічному, кадровому, технічному, технологічному, біологічному та в інших потенціалах організаційного формування.

Обґрунтовані пропозиції щодо формування стратегії сталого розвитку дозволять більш обґрунтовано підійти до вибору альтернативних управлінських рішень, формування стратегічного набору та забезпечення зазначеної рівноваги функціонування аграрних підприємств, стабілізації виробництва ними сільськогосподарської продукції та отримання доходів, що в достатній мірі може забезпечити їм процес розширеного відтворення.

**Висновок.** Формування та реалізація стратегії сталого розвитку аграрних підприємств, що передусім передбачає вдосконалення державної агропродовольчої політики в контексті адаптації механізмів її реалізації до вимог ринкового середовища, розвиток вертикальної інтеграції, удосконалення інформаційної бази, консультаційного та маркетингового забезпечення, дадуть можливість покращити кількісні та якісні параметри вітчизняного

аграрного сектору, забезпечити конкурентоспроможність сільськогосподарських товаровиробників та їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому продовольчих ринках, а головне – створити умови сталого розвитку аграрних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артиш В.І. Особливості органічного агровиробництва в Концепції сталого розвитку АПК України / В.І. Артиш // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 19.
2. Бодров О.Г. Экономическая свобода и устойчивость предприятия / О.Г. Бодров. – Казань: Таглитат, 2000. – 208с.
3. Зеткина О.В. Об управлении устойчивостью предприятия / О.В. Зеткина. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 2003. – 134 с.
4. Концептуальні основи сталого розвитку агросфери: навч. посіб. / О.М. Варченко, А.С. Даниленко, О.В. Шубравська та ін. – Біла Церква: БНАУ, 2010. – С. 12–15.
5. Концепція сталого розвитку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/portal/all/herald/2002-02/7.htm>.
6. Кузнецов О.Л. Устойчивое развитие: научные основы проектирования в системе «природа – общество – человек» / О.Л. Кузнецов, П.Г. Кузнецов, Б.Е. Большаков. – СПб.; М.: Дубна, 2002. – 616 с.
7. Мельник Л.Г. Фундаментальные основы развития / Л.Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
8. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б.Є. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
9. Шевчук В.Я. Макроекономічні проблеми сталого розвитку / В.Я. Шевчук. – К.: Гео-принт, 2006. – 200 с.

УДК 338.1:658.2

Докуніна К.І.  
аспірант кафедри фінансів та кредиту  
Харківського національного університету  
будівництва та архітектури

## МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖКГ В УКРАЇНІ

### METHODOLOGICAL SUPPORT OF ASSESSMENT OF EFFECTIVENESS OF ENERGY EFFICIENCY PROGRAMS FOR IMPLEMENTATION IN HOUSING AND PUBLIC UTILITIES IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано та систематизовано наявне методичне забезпечення оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження. Встановлено, що вчені пропонують використовувати різні методичні підходи та відповідні системи оціночних показників, останні з яких здебільшого є результативними. На основі розрахунку інтегрального показника оцінено ефективність реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ та доведено недосконалість наявних підходів до оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження. Визначено, що перспективним напрямком удосконалення наявного методичного забезпечення оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ є здійснення її на окремих стадіях формування, реалізації та оцінювання результатів програм енергозбереження на підприємствах цієї сфери.

**Ключові слова:** енергозбереження, програми енергозбереження, методичне забезпечення, інтегральний показник, підприємства ЖКГ.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано и систематизировано существующее методическое обеспечение оценки эффективности реализации программ энергосбережения. Установлено, что ученые предлагают использовать различные методические подходы и соответствующие системы оценочных показателей, последние из которых преимущественно являются результативными. На основе расчета интегрального показателя оценена эффективность реализации программ энергосбережения на предприятиях ЖКХ и доказано несовершенство существующих подходов к оценке эффективности реализации программ энергосбережения. Определено, что перспективным направлением совершенствования существующего методического обеспечения оценки эффективности реализации программ энергосбережения на предприятиях ЖКХ является осуществление ее на отдельных стадиях формирования, реализации и оценки результатов программ энергосбережения на предприятиях этой сферы.

**Ключевые слова:** энергосбережение, программы энергосбережения, методическое обеспечение, интегральный показатель, предприятия ЖКХ.

#### ANNOTATION

The purpose of the article is the analysis and systematization of the existing methodical support of an assessment of efficiency of implementation of energy efficiency programs. It is set that scientists suggest using different methodical approaches and relevant systems of evaluation indexes, the latter of which, predominantly, are resultants. Based on calculation of an integral index, efficiency of implementation of energy saving programs in housing and communal services is evaluated. Imperfection of the existing approaches to an assessment of efficiency of implementation of energy efficiency programs is proved. It is determined that the promising trend of improvement of the existing methodological support of implementation of evaluation of the effectiveness of energy efficiency programs in housing and communal services is its implementation on individual stages of the process of formation, implementation

and evaluation of results of energy efficiency programs in enterprises of this sector.

**Keywords:** energy saving, energy efficiency program, methodological support, integral indicator, enterprises of housing and communal services.

**Постановка проблеми.** Виконання державних та регіональних програм енергозбереження – це одне з найважливіших завдань реалізації політики енергозбереження в Україні, невід’ємною частиною якого є аналіз та оцінка ефективності таких програм. З моменту набуття Україною незалежності Кабінет Міністрів України та відповідні обласні ради затвердили чимало таких програм. Зокрема, за даними Державного агентства з ефективності та енергозбереження [1], в Україні діють 42 програми підвищення енергоефективності, аналіз інформації про хід виконання яких свідчить про низький рівень ефективності їх реалізації. Протягом 2010-2014 рр. економічний ефект від впровадження заходів енергозбереження склав лише 23% від їх вартості [1]. Враховуючи те, що значна кількість цих програм була реалізована на підприємствах ЖКГ, діяльність яких останнім часом помітно впливає на соціально-економічний розвиток країни, тому питання оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ набувають особливого значення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розв’язання питань, пов’язаних з методичним забезпеченням ефективності реалізації програм розвитку, до яких належать і програми енергозбереження, зробили такі вчені: О.В. Бондар-Підгурська [5], Є.Ю. Гайко [3], І.Б. Запихляк [7], Е.В. Камишнікова [12], М.К. Сухонос [9] та ін. Проте аналіз робіт вищезгаданих вчених свідчить про фрагментарний характер цих досліджень. В них переважно вивчаються окремі аспекти зазначеної проблематики, зокрема пропонується обґрунтування системи оціночних показників, доцільність використання різних методів, пропонуються методичні підходи. Але ці роботи мають переважно загальний характер і не враховують галузеві особливості підприємств, зокрема й підприємств ЖКГ.



**Метою статті** є аналіз та систематизація наявного методичного забезпечення оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження та обґрунтування напрямів його удосконалення на підприємствах ЖКГ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Реалізація будь-яких програм розвитку, зокрема й програм енергозбереження, тісно пов'язана з оцінкою їх ефективності, проведення якої здійснюється згідно з відповідними методичними рекомендаціями. В сучасній економічній літературі існує чимало методичних підходів до оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження, які засновані на використанні різних методів оцінки та показників їх ефективності, узагальнення яких наведено в таблиці 1.

З наведених у таблиці 1 даних бачимо, що для оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах окремих галузей економіки вчені пропонують використовувати різні методичні підходи та відповідні системи оціночних показників, останні з яких здебільшого є результативними.

З метою підвищення ефективності та зменшення споживання енергоресурсів підприємства ЖКГ при розробці заходів енергозбереження використовують Методику розроблення галузевих, регіональних програм енергоефек-

тивності та програм зменшення споживання енергоресурсів бюджетними установами шляхом їх раціонального використання (далі – Методика) [10]. Варто зазначити, що на відміну від обов'язковості розробки державних та регіональних програм енергозбереження, необхідність розробки відповідних програм на мікрорівні, зокрема на підприємствах ЖКГ, є не обов'язковою. Зазначена Методика є єдиною для всіх установ державної та комунальної форми власності, в якій наведено порядок розроблення, погодження та затвердження відповідних програм, але без надання методики оцінки, методів та чітких показників, за якими необхідно здійснювати таку оцінку. Суттєвим недоліком цієї Методики, на нашу думку, є й те, що вона не враховує галузевої специфіки діяльності підприємств, зокрема і підприємств ЖКГ, які мають особливу соціальну значущість для населення, підприємств, організацій та установ, забезпечуючи їх необхідними комунальними послугами.

Отже, питання оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ є особливо актуальним, що потребує здійснення такої оцінки на прикладі підприємств конкретного регіону, зокрема підприємств ЖКГ м. Харків.

Таблиця 1

## Методи оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження

№	Метод	Автор	Показники
1.	Дисконтування (дохідний)	М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша [2]	– затрат (кількість залучених спеціалістів, обсяг ПЕР); – продукту (обсяг наданих послуг, кількість користувачів послугами); – ефективності (витрати ПЕР на одиницю показника продукту, досягнення визначеного результату); – якості (результату) – вказують на результативність програм щодо вирішення завдання
2.		Є.Ю. Гайко [3]	– з позиції концесіонера (загальна вартість проекту, дисконтований грошовий потік, чиста дисконтована вартість, внутрішня норма рентабельності, показник «вигоди/витрати», період окупності); – з позиції концесіодавця (грошовий потік, чиста дисконтована вартість, показник «вигоди/витрати»; для кредитора: коефіцієнт обслуговування боргу, коефіцієнт покриття)
3.	Вартісний (витратний)	Р. Зоді [4]	– витрат; – робочого навантаження; – продукту; – продуктивності; – результативності та користі
4.		О.В. Бондар-Підгурська [5]	– вартісний показник енергоефективності промисловості; – цільовий показник енергоефективності продукції; – показник енергоефективності одиниці енергоємної продукції
5.		Е. Ведунг [6]	– ефективності (витрати-результативність) – грошова цінність результатів заходу через грошову вартість заходу; – ефективності (витрати-вигоди) – результати заходу у фізичному виразі через грошові витрати на захід
6.	Порівняльний (рейтинговий)	І.Б. Запихляк [7]	– економічного, соціального та екологічного ефектів реалізації енергозберігаючих заходів; – витрат на управління енергозбереженням; – поточних виробничих витрат на реалізацію енергозберігаючих заходів
7.		А.Р. Гаскаров [8]	– кінцевого ефекту; – часткового кінцевого ефекту; – безпосереднього результату
8.		М.К. Сухонос [9]	– продуктивність праці; – фондівдача; – матеріаломісткість; – енергоємність виробництва

У 2010 р. була затверджена Комплексна програма енергозбереження в м. Харків (далі – Програма) на період 2010-2014 рр. [11]. Нині зазначена Програма за часовим проміжком втратила чинність. Для того щоб з'ясувати ефективність процесу формування і реалізації Програми, проаналізуємо основні показники реалізації програми в частині фінансування заходів енергозбереження та отриманої економії коштів, від впровадження таких заходів (табл. 2).

Аналіз даних таблиці 2 свідчить про невідповідність запланованих та фактичних показників реалізації Програми (крім КП «Харківводоканал»). Зокрема, протягом 2010-2014 рр. на КП «Харківводоканал» заходи з енергозбереження профінансовано на 20,2 млн грн більше, ніж було заплановано, при економії коштів, від впровадження заходів в сумі 106,6 млн грн. Інша ситуація на КП «Харківські теплові мережі» та КП «Міськсвітло». На цих підприємствах за досліджуваний період впроваджено енергозберігаючих заходів на суму 186,7 млн грн та 6,73 млн грн відповідно, що на 37,7% та 10,3% відповідає запланованим показникам. Серед основних причин виникнення такої ситуації є брак бюджетних коштів та власних ресурсів підприємств, а також нерозвиненість механізмів залучення додаткових джерел фінансування заходів енергозбереження на підприємстві, необхідних для їх реалізації.

Щоб оцінити ефективність реалізації програм енергозбереження на підприємстві деякі автори [7; 9] вважають доцільним розрахунок інтегрального показника. Ґрунтуючись на їхніх методичних підходах оцінимо ефективність реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ м. Харків. У таблиці 3 показано динаміку інтегральних показників ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ за 2011-2014 рр. за методикою І.Б. Запужляк і методикою М.К. Сухонос.

Як бачимо з таблиці 3, отримані за різними методичними підходами результати корелюють

між собою, але по-різному визначають тенденції до підвищення/зниження ефективності програм енергозбереження на кожному з досліджуваних підприємств. Так, згідно з методикою І.Б. Запужляк зростання ефективності програм енергозбереження КП «Харківські теплові мережі» відбувалося протягом 2011-2012 рр., а за методикою М.К. Сухонос – упродовж 2011-2013 рр. Відповідні незбіги часових параметрів тенденцій спостерігаються і щодо КП «Харківводоканал» та КП «Міськсвітло».

Статистична перевірка відповідності інтегральних оцінок, отриманих за різними методиками, здійснюється за допомогою статистичної перевірки гіпотези про істотність відмінностей середніх комплексних оцінок. З цієї метою розраховуємо середні інтегральні оцінки показника  $M(Y)$ , отримані із застосуванням різних методик синтезування [13].

Перевірку гіпотези про рівність середніх проведемо за допомогою  $t$ -критерію:

$$t = \frac{M(Y_i) - M(Y_{i+1})}{\sqrt{\frac{S_i^2}{N_i} + \frac{S_{i+1}^2}{N_{i+1}}}}, \quad (1)$$

де  $S_i^2$ ,  $S_{i+1}^2$  – дисперсії інтегральних оцінок, отриманих за допомогою використання  $i$ -ї та  $i+1$  методик синтезування;  $N_i$ ,  $N_{i+1}$  – обсяг статистичної вибірки оцінок інтегральних показників, отриманих за допомогою використання  $i$ -ї та  $i+1$  методик синтезування [12, с. 90].

З метою визначення істотності чи неістотності відмінностей при застосуванні різних методик розрахунку інтегральної оцінки здійснюється перевірка гіпотези  $H_0: M(Y_i) = M(Y_{i+1})$  та альтернативної гіпотези  $H_0: M(Y_i) \neq M(Y_{i+1})$ . Перевірка проводиться на основі порівняння фактичного значення критерію  $t_{\text{факт}}$  з критичним  $t_{\text{крит}}$ . Якщо  $|t_{\text{факт}}| > t_{\text{крит}}$ , то гіпотеза  $H_0$  має відхилення; якщо  $|t_{\text{факт}}| < t_{\text{крит}}$  – то немає відхилення [12, с. 90]. Процедура перевірки гіпотези здійснюється

Таблиця 2

Показники реалізації Комплексної програми енергозбереження м. Харків за 2010-2014 рр.

КП «Харківводоканал»			КП «Харківські теплові мережі»			КП «Міськсвітло»		
Фінансування		Економія (млн грн)	Фінансування		Економія (млн грн)	Фінансування		Економія (млн грн)
План (млн. грн)	Факт (млн грн)		План (млн грн)	Факт (млн грн)		План (млн грн)	Факт (млн грн)	
54,9	75,1	106,6	496,8	186,7	52,9	65,2	6,73	10,23

Таблиця 3

Динаміка інтегральних показників ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ м. Харків за 2011-2014 рр.

Підприємство	КП «Харківські теплові мережі»				КП «Харківводоканал»				КП «Міськсвітло»			
Рік	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Методика І.Б. Запужляк [7]	0,2	0,23	0,22	0,22	0,42	0,43	0,43	0,43	0,4	0,43	0,42	0,42
Методика М.К. Сухонос [9]	0,48	0,49	0,53	0,52	0,66	0,56	0,52	0,46	0,58	0,79	0,9	0,89

попарним порівнянням оцінок інтегрального рівня ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ м. Харків.

Результати перевірки гіпотези про істотність відмінностей середніх інтегральних оцінок показано в таблиці 4.

Таблиця 4

**Результати перевірки гіпотези про істотність відмінностей середніх інтегральних оцінок, отриманих різними методиками**

Показник	Значення
$M(Y_i)$	0,354166667
$M(Y_i) - M(Y_{i+1})$	-0,260833333
$S_i^2$	0,010299242
$\frac{S_i^2}{N_i} + \frac{S_{i+1}^2}{N_{i+1}}$	0,002955997
$\sqrt{\frac{S_i^2}{N_i}} + \sqrt{\frac{S_{i+1}^2}{N_{i+1}}}$	0,054369085
$t_{\text{факт}}$	-4,79745673
$t_{\text{крит}}$	-2,228138852

Джерело: розраховано на основі методики [12]

На основі розрахунків таблиці 4 з'ясовано, що  $|t_{\text{факт}}| \geq t_{\text{крит}}$  – гіпотеза про істотність відмінностей у середніх підтверджується. Отже, вищезазначені методичні підходи не можуть бути повною мірою використані для оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ, що підтверджує недосконалість наявних підходів до оцінювання ефективності програм енергозбереження.

Враховуючи вищезазначене, серед перспективних напрямів удосконалення наявного методичного забезпечення оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ пропонуємо виділити такі:

- внести відповідні зміни у чинне методичне забезпечення щодо законодавчого закріплення обов'язковості розробки і реалізації програм енергозбереження на мікрорівні з урахуванням галузевих особливостей підприємств, у тому числі і підприємств ЖКГ та узгодженням таких програм з регіональними та державними програмами енергозбереження;

- при розробці програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ слід враховувати чинники, що впливають на процес формування і реалізації відповідних програм на підприємствах цієї сфери;

- оцінку ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ необхідно здійснювати на основі процесного підходу;

- при використанні інтегрального показника для оцінювання ефективності реалізації програм енергозбереження доцільно враховувати характеристики складових процесу формування й реалізації програм енергозбереження, такі як ефективність реалізації заходів з енергозбереження або економія коштів від впровадження енергозберігаючих заходів.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження проаналізовано та систематизовано наявне методичне забезпечення оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження, за допомогою якого оцінено ефективність їх реалізації найбільших підприємств ЖКГ м. Харків на основі розрахунку інтегрального показника. Це дало змогу встановити відмінності в середніх інтегральних оцінках при застосуванні різних методик розрахунку. Зважаючи на суттєвість у відмінності середніх інтегральних оцінок, підтверджується недосконалість наявних методичних підходів до оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ. Тому для забезпечення достовірності оцінок необхідно спиратися на методичні підходи, які передбачають аналіз та оцінювання з урахуванням окремих результуючих показників.

Перспективним напрямком удосконалення наявного методичного забезпечення оцінки ефективності реалізації програм енергозбереження на підприємствах ЖКГ є здійснення такої оцінки з позиції окремих стадій процесу розробки, реалізації та оцінювання результатів таких програми з погляду їх організаційного забезпечення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sae.gov.ua/>.
2. Азаров М.Я. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, О.І. Амоша. – Т. 4. – К.: НДФІ, 2004. – 368 с.
3. Гайко Є.Ю. Вдосконалення концесійного механізму стимулювання інвестиційної діяльності в сфері ЖКГ: автореф. дис. ... канд. екон. наук.: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / Є.Ю. Гайко. – Х.: ХНАМГ, 2009. – 24 с.
4. Бюджетування результативності / Ричард Ю. Зоді, Скот М. Лоуренс, Дональд П. Лейсі та ін. – К.: Інститут державного управління: Політехнічний інститут та Університет штату Вірджинія Блексбер, 1987. – 147 с.
5. Бондар-Підгурська О.В. Науково-методичні підходи до оцінки енергоефективності як фактора конкурентоспроможності промислової продукції в інноваційній моделі розвитку України [Електронний ресурс] / О.В. Бондар-Підгурська. – Режим доступу: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb\\_22%282%29\\_ekon/stat\\_20\\_1/13.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22%282%29_ekon/stat_20_1/13.pdf).
6. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Е. Ведунг; пер. з англ. В. Шульга. – К.: Всеуито, 2003. – 350 с.
7. Запыхляк І.Б. Оцінка потенціалу енергозбереження вітчизняних газотранспортних підприємств / І.Б. Запыхляк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2010. – Вип. 22. – С. 227–235.
8. Гаскаров А.Р. Целевые программы как инструмент обеспечения финансово-экономической устойчивости субъекта Российской Федерации: на примере Республики Башкортостан: автор..... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / А.Р. Гаскаров. – М., 2007. – 27 с.
9. Сухонос М.К. Разработка методики формирования региональных программ энергосбережения и оценка

- эффективности их выполнения / М.К. Сухонос // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2010. – № 1 (71). – С. 19–24.
10. Методика розроблення галузевих, регіональних програм енергоефективності та програм зменшення споживання енергоресурсів бюджетними установами шляхом їх раціонального використання [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.journal.esco.co.ua/2012\\_12/art17.pdf](http://www.journal.esco.co.ua/2012_12/art17.pdf).
11. Комплексна програма енергозбереження м. Харків на 2010-2015 рр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://reestr.tk/590545>.
12. Камишнікова Е.В. Методи формування комплексної оцінки рівня економічної безпеки підприємства / Е.В. Камишнікова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – С. 87-92.
13. Смирнов Н.В. Курс теории вероятностей и математической статистики / Н.В. Смирнов, И.В. Дунин-Барковский. – М.: Наука, 1965. – 511 с.



УДК 336.7

Євтушенко Г.В.

кандидат економічних наук,  
старший викладач

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Бабошко А.І.

студентка

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Бушля Д.І.

студентка

Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

## ОПЕРАЦІЙНІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА НОВІ ШЛЯХИ ЇХ ПОПЕРЕДЖЕННЯ

### OPERATIONAL RISKS IN THE SYSTEM OF BANKING ACTIVITIES AND NEW WAYS OF THEIR PREVENTION

#### АНОТАЦІЯ

Банківська діяльність є одним із найважливіших секторів економіки. Комерційні банки у своїй діяльності піддаються впливу багатьох ризиків. Для успішного та ефективного функціонування вони мають створити ефективну систему управління ризиками. Стаття присвячена аналізу основних напрямів вдосконалення процесу управління операційним ризиком. Автором запропоновано комплексну модель управління операційним ризиком у комерційному банку.

**Ключові слова:** банківський сектор, фінансові ризики, операційні ризики, система управління операційним ризиком, Базельський комітет.

#### АННОТАЦИЯ

Банковская деятельность является одним из важнейших секторов экономики. Коммерческие банки в своей деятельности подвергаются воздействию многих рисков. Для успешного и эффективного функционирования они должны создать эффективную систему управления рисками. Статья посвящена анализу основных направлений совершенствования процесса управления операционным риском. Автором предложена комплексная модель управления операционным риском в коммерческом банке.

**Ключевые слова:** банковский сектор, финансовые риски, операционные риски, система управления операционным риском, Базельский комитет.

#### ANNOTATION

Banking is one of the most important sectors of the economy. Commercial banks in their activities are exposed to many risks. For the successful and efficient functioning of commercial banks, they need to create an effective system of risk management. The article is devoted to the main ways of improving the operational risk management process. The author proposed a complex model of operational risk management in a bank.

**Keywords:** banking, financial risks, operational risks, operational risk management, Basel Committee.

#### Актуальність теми та постановка проблеми.

Банківська діяльність являє собою одну із найважливіших сфер економіки, її часто порівнюють з кровоносною системою економіки. Комерційні банки в своїй діяльності схильні до великої кількості ризиків, тобто для успішного і ефективного функціонування комерційного банку обов'язковою є система вмілої оцінки та управління ризиками. Основою сучасної банківської діяльності є оптимізація параметрів ризиків, що викликає потребу у комплексному

підході до створення системи управління ними. Операційні ризики та їх вплив на діяльність комерційної організації – явище досить нове, тому сьогодні банки активно займаються їх вивченням та аналізом, розробкою систем для їх подолання. Актуальність даної теми зумовлена також і нестійким політичним станом країни та недосконалістю законодавчої бази, що породжує необхідність запобігання ризикам та їх усунення у разі настання. Поняття банківського ризику взагалі та операційного ризику зокрема, аналіз методів, систем та нових шляхів управління операційними ризиками буде розглянуто у статті.

**Метою дослідження** є аналіз операційних ризиків та розроблення нових шляхів їх попередження в системі банківської діяльності.

**Виклад основного матеріалу.** Банківський ризик являє собою характеристику діяльності банку, специфічну рису процесу реалізації банківських послуг, що відображає вірогідність настання негативних наслідків, які матимуть вплив на прибуток та стійкість банку.

На думку автора, для правильної оцінки, управління та усунення ризиків необхідно чітко ідентифікувати кожний окремий вид ризику згідно з класифікацією. Банківські ризики розділяють на три основні групи, серед яких фінансові, функціональні та інші види ризиків. Всі зазначені види ризиків не є взаємовиключними, комерційний банк може піддаватися впливу комбінації певних ризиків.

Найважливішою та найвпливовішою групою ризиків на сьогоднішній день вважають фінансові. Фінансові ризики у свою чергу включають 2 типи ризиків: чисті і спекулятивні. До числа чистих ризиків відносять кредитний ризик, ризики ліквідності і платоспроможності. Такі види ризиків можуть стати причиною банківських збитків. Спекулятивні ризики в своїй основі покладаються на фінансовий арбітраж.

Вченими, що займаються вивченням проблем банківської діяльності та ризиками у даній сфері, запропонована класифікація фінансових ризиків (рис. 1).

Проте Національний банк у «Методичних вказівках з інспектування банків «Система оцінки ризиків» виділив дев'ять категорій ризику. Згідно з даним документом автором пропонується доповнити вказану вище класифікацію наступними категоріями ризику, вказаними в таблиці 1.

Таблиця 1  
Додаткові категорії ризику,  
запропоновані НБУ

№ з/п	Ризик	Визначення
1	Ризик репутації	Найвищий або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який пов'язаний з негативним сприйняттям іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами або органами нагляду
2	Юридичний ризик	Найвищий або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, соціально-етичних норм
3	Операційно-технологічний ризик	Потенційний ризик для існування банку, пов'язаний з недосконалим корпоративним управлінням використанням застарілих інформаційних технологій і процесів оброблення інформації, що створюють можливі збої в роботі системи банку

Розроблено автором за джерелом 1

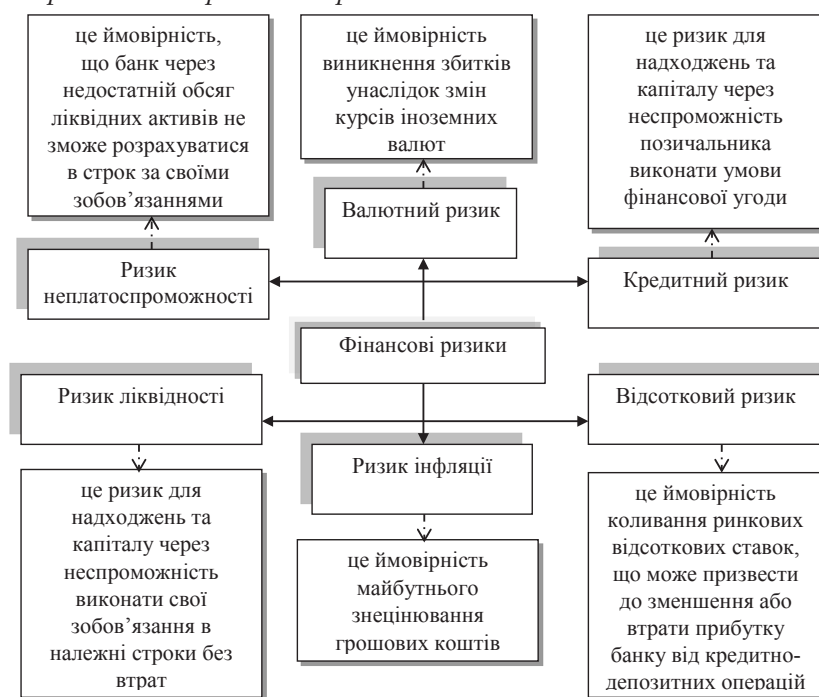


Рис. 1. Види фінансових ризиків

Розроблено автором за джерелом 1

Вважається за необхідне звернути увагу на категорію операційного ризику, що на даному етапі розвитку здійснює значний вплив на діяльність комерційного банку. Особливу увагу питанням оцінки операційного ризику приділено в роботах зарубіжних дослідників Аллен Д., Керол А., Кейнінг Х., Ремпфлер Р., Фрост К.

Перш за все, розглянемо основні підходи до визначення сутності операційного ризику комерційного банку. Перший підхід охоплює помилки персоналу, збої комп'ютерів та іншої техніки, а також неналежну послідовність процедур здійснення операцій. Сутністю другого підходу є класифікація банківських ризиків на фінансові та не фінансові, де до не фінансових ризиків належить й операційний ризик. Останній включає ризики трьох категорій: ризики внутрішніх подій, ризики зовнішніх подій та бізнес-ризиків. Третій підхід визначає досліджуваний ризик як ризик прямих та побічних втрат, що є результатом нераціональності та неефективності бізнес-процесів. На нашу думку, другий підхід не має досконалого обґрунтування, а третій підхід є найбільш вдалим та узагальнюючим [1].

У загальному значенні операційний ризик – це ризик структури корпорації або комерційного банку. Зазвичай він обумовлений недосконалістю організаційної, інформаційної, технічної або психологічної структури організації. Так як ні одна корпоративна структура не може бути визнана ідеальною, то і ситуації з операційним ризиком, викликані даною недосконалістю, існують завжди. Даний вид ризику був недооцінений науковцями та працівниками банківської сфери до 90-х років ХХ століття.

Але сьогодні постає необхідність його повного аналізу та розгляду. В сучасному світі існує безліч чинників впливу на розвиток операційного ризику:

- технологія, що за умови масштабного використання дозволяє уникнути ризиків від помилок при ручній обробці операцій персоналом банку;
- електронна комерція, через розвиток якої виникають нові види операційних ризиків, які поки що не повністю зрозумілі та досліджені;
- поглинання і злиття банків, що висуває потребу в уніфікації програмного і технічного забезпечення;
- зміна ролі банків, які стають постачальниками великої кількості послуг. Це створює необхідність безперервної підтримувати працездатність засобів внутрішнього контролю та резервних систем, тобто може створювати додаткові ризики;

– методи зниження схильності банку до ринкового і кредитного ризиків, що можуть стати причиною появи інших форм та видів ризику;

– аутсорсинг, що створює для банку нову ситуацію потенційного ризику, адже він не може безпосередньо контролювати персонал компанії-постачальника послуг та технічне середовище.

Пріоритетність вивчення операційного ризику стосовно фінансових пояснюється відносним вищим ступенем небезпеки операційного ризику. Це пояснюється тим, що фінансові ризики піддаються кількісному виміру, що дозволяє економістам більш вдало їх попереджувати та усувати, в той час коли операційний ризик неможливо представити у вигляді кількісних індикаторів. Головна відмінність операційного ризику від інших видів ризику полягає в тому, що джерело даного виду ризику знаходиться всередині організації та мінімізувати операційний ризик можливо лише через вплив на систему планування, організації, управління та контролю.

Операційні ризики виникають з різноманітних причин, що в залежності від ступеня важливості та впливу представлені на рис. 2.

Операційний ризик несуть усі банки в різній мірі та різних ситуаціях, проте не в усіх банках є підрозділ або ціла система з управління операційними ризиками. В більшості з українських банків відсутня єдина методологія оцінювання та управління операційними ризиками, через що такі банки нерідко несуть збитки.

У досвіді світової практики Базельський Комітет з Банківського Нагляду визначив базові положення з питання управління операційними ризиками у «New Basel Capital Accord» (Basel II). Відповідно до цього стандарту банкам рекомендовано впровадити повноцінну систему управління операційними ризиками, що має включати елементи, представлені на рис. 3.

Стандарти, що впроваджені Базельським комітетом передбачають жорстку систему управління операційними ризиками. Таку систему можливо імплементувати якщо використовувати наступні підходи до оцінки впливу операційних ризиків на банківський капітал [8]:

– підхід на основі базового індикатора. Такий індикатор оцінюється у розмірі 15% від середнього валового доходу за останні три роки;

– стандартизовані підходи, за якими діяльність банку поділяється на вісім бізнес-напрямків, відповідно до кожного з яких визначається необхідний рівень покриття капіталом через

зважування показника валового доходу на відповідний коефіцієнт ризику;

– передові підходи, що передбачають розрахунок покриття капіталом зважаючи на дані банку про операційні збитки.

Існує багато різноманітних методів по попередженню та запобіганню операційних ризиків, їх можна вважати методами операційного контролю.

Всі ці методи включають наступні заходи: поділ функцій, незалежну оцінку результатів діяльності, контроль ринковості цін, подвійне введення і підтвердження операцій, контроль за зміною умов операцій, момент підтвердження угоди контрагентом, контроль за юридичним оформленням операцій [4].

Розглянемо дані заходи більш детально. Під поділом функцій варто розуміти розмежування різних функцій між працівниками відмінних, незалежних структурних підрозділів. Всі операції таким чином будуть виконуватися багатьма підрозділами у співпраці, проходитимуть через багатьох спеціалістів, що дозволить знизити ризик.

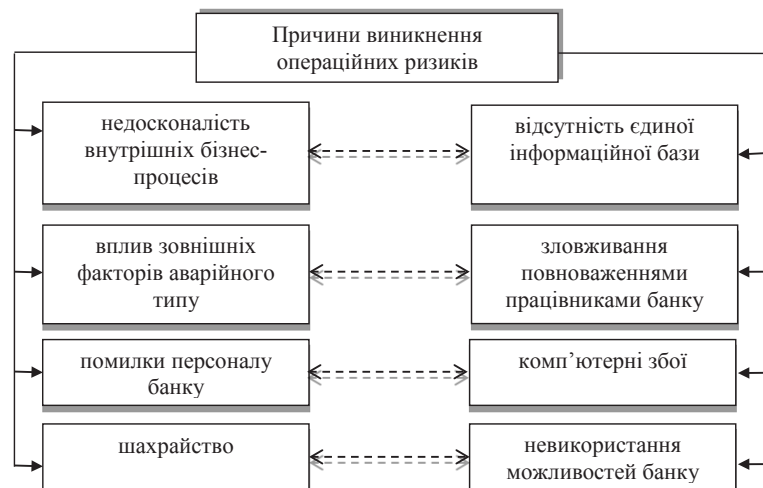


Рис. 2. Основні причини виникнення операційних ризиків  
Розроблено автором за джерелом 5

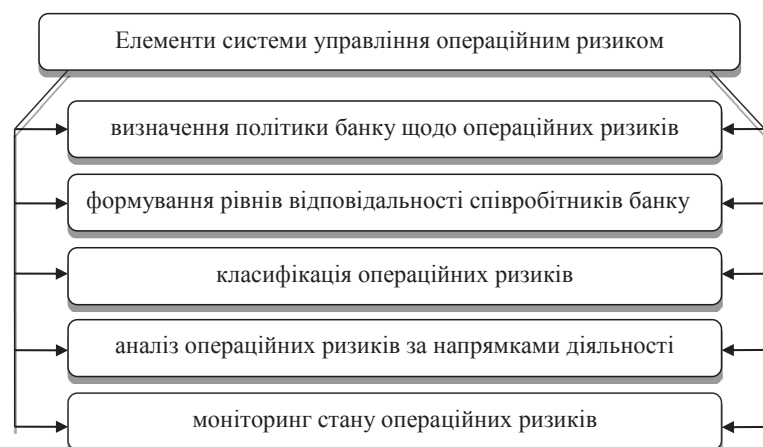


Рис. 3. Основні елементи системи управління операційним ризиком в банківській сфері  
Розроблено автором за джерелом 3



Незалежна оцінка результатів діяльності передбачає можливість та необхідність оцінки результатів діяльності співробітників банку особами, що не є зацікавленими, та не можуть ніяким чином бути залежними від співробітників, результати діяльності яких перевіряють.

Заходи контролю ринковості цін полягають у порівнянні власних цін з ринковими. Дана перевірка та контроль має здійснюватися неупередженими особами, що перевіряють адекватність цін у розрізі ринкової ситуації.

Подвійне введення та підтвердження операцій передбачає дублювання базових характеристик операцій двічі, з метою виявлення можливих помилок та їх усунення. Якщо мова йде про неавтоматизований облік, всі угоди та їх параметри мають перевірятися спеціалізованим підрозділом.

Контроль зміни умов операцій є дуже важливим заходом, через те, що всі зміни в умовах, навіть неістотні та малі мають контролюватися та враховуватися спеціалістами банку.

Підтвердження угоди контрагентом необхідно для того, щоб знизити ризик через проведення розрахунків, виплат та інших операцій лише після того, як контрагент підтвердить угоду та її основні параметри як дійсну.

Контроль юридичного оформлення операцій передбачає узгодження та схвалення всіх угод з юридичною службою банку, що є неупередженим та незалежним підрозділом.

Окрім того, особливу увагу комерційні банки повинні надати професіоналізму та якісному навчанню трудових кадрів, а також удосконалення системи управління.

Нові продукти та технології в банківській діяльності сьогодні вже не можуть бути стійкими конкурентними перевагами. Головна конкурентна перевага вітчизняних банків – це набутий досвід з управління ризиками, розвитку можливостей інновацій, процесів та технології, ноу-хау, розуміння та відчуття ринку, баз даних та систем обміну інформацією. Особливого значення набуває інтелектуальний капітал, а також можливість раціональної побудови та планування бізнес процесів.

В сучасній ринковій ситуації конкурентні переваги банку обумовлені властивостями та навичками, рівнем кваліфікації персоналу, а також інформаційними технологіями. Джерелами таких переваг є здебільшого нематеріальні ресурси, тобто репутація, зв'язок, бренд, патенти, здібності людей, навички обслуговування, унікальна ринкова інформація. Умови діяльності банків постійно змінюються, є плінними та непостійними, тому всі існуючі компетенції можуть стати неактуальними з плином часу. Саме тому конкурентоспроможність залежить від створення майбутніх компетенцій, що нададуть можливість конкурентного розвитку на ринку.

Отож, виділимо основні рекомендації для комерційних банків у сфері вдосконалення

кваліфікації персоналу та бізнес планування, як основного чинника усунення операційних ризиків.

Найбільш вдалим підходом у формуванні високої кваліфікації персоналу є впровадження системи тренінгів, що отримують найбільшого поширення при розвитку систем ризик-менеджменту. Основне завдання таких заходів – це отримання нових знань і практичних навичок з їх освоєння, формування у працівника нових підходів щодо застосування цих знань. Впровадження тренінгів в робочий процес, коли процес навчання вбудовується в службову діяльність є найбільш ефективним методом. Це дозволяє фахівцю використовувати свої знання для вирішення завдань, що виникають безпосередньо при прийнятті управлінських рішень. Саме в цій ситуації знання стають стійкою конкурентною перевагою банку. Успішні та конкурентоспроможні банки прагнуть залучити співробітників не тільки в процес отримання нових знань, але і в їх використання.

Як вже було зазначено автором, велику роль в діяльності та функціонуванні банку відіграє прояв людського фактора, що породжує багато помилок, а тому і ризиків. Для його мінімізації використовують інформаційно-аналітичні програми, що сприяють зниженню навантаження на персонал банку, скорочення процес ухвалення рішення і підвищують ступінь прозорості дій, що виконуються конкретним співробітником, з метою мінімізації шахрайств.

Отже, для запровадження інформаційно-аналітичних програм в комерційний банк автор вважає за необхідне провести бізнес-інжиніринг банківських бізнес-процесів.

Бізнес-інжиніринг – це сучасна технологія управління, що заснована на формальному і всебічному описі діяльності компанії шляхом взаємодії базових інформаційних моделей з моделлю зовнішнього середовища. Для боротьби з операційними ризиками необхідна побудова комплексної системи управління, яка б враховувала ризики, що виникають в процесі функціонування організації.

Комплексна бізнес-модель банку має містити успішні практики та рішення, типові моделі, документи, регламенти по основних областях менеджменту, управління фінансовими операціями і контролю за гранично допустимим рівнем концентрації ризиків у контурі бізнес-інжинірингу у банку.

Дана комплексна модель має бути обов'язковою для виконання всіма ланками організаційної структури банківської установи, та бути підконтрольною незалежним підрозділам.

**Висновки.** Таким чином, основними напрямками для вдосконалення системи управління операційними ризиками визначено забезпечення процесу ефективної агрегації даних і підвищення об'єктивності бази даних щодо подій операційного ризику; використання системи



інформативною внутрішньої звітності, що передбачає якісну, кількісну оцінку, а також прогнозування рівня операційного ризику; використання системи критеріїв, лімітів та індикаторів рівня операційного ризику, що відображають специфіку діяльності банку; формування корпоративної культури управління ризиком і підтримка високого рівня кваліфікації персоналу; забезпечення захисту інформації та банківської таємниці.

Отже, комбінація таких дій, як підвищення рівня кваліфікації трудових кадрів, впровадження комплексної бізнес-моделі та її застосування усіма підрозділами організації на постійній основі, заснування і постійне вдосконалення єдиної системи управління операційними ризиками призведе до мінімізації можливих збитків і успішного та сталого розвитку банківської установи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дмитрова О.С. Моделювання оцінки операційного ризику комерційного банку: монографія / [О.С. Дмитрова, К.Г. Гончарова, О.В. Меренкова та ін.]; за заг. ред. О.С. Дмитрова. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 264 с.
2. Коваленко В.В. Операційний ризик в системі ризик-менеджменту банку / В.В. Коваленко // Сучасний науковий вісник. – 2014. – № 4 (200). – С. 58-64.
3. Кузьмак О.М. Методи оцінки операційних ризиків банківських установ / О.М. Кузьмак // Економічні науки. Сер.: Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10 (1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof\\_2013\\_10\(1\)\\_40.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)_40.pdf).
4. Посохов І.М. Операційні ризики: управління та основні напрями зниження / І.М. Посохов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – Вип. № 37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/1326/1/vestnik\\_UDAZT\\_2012\\_37\\_Posohov\\_Opera.pdf](http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/1326/1/vestnik_UDAZT_2012_37_Posohov_Opera.pdf).
5. Стубайло Т. Місце операційних ризиків у банках України / Т. Стубайло // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє: збірник наукових праць Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – Вип. № 12.
6. Чаплига В.В. Управління операційним ризиком в забезпеченні ефективності функціонування банку / В.В. Чаплига // Регіональна економіка. – 2013. – № 4 (70). – С. 150-156.
7. Шамота Г.М. Операційний ризик в банківській діяльності: сутність та управління / Г.М. Шамота, О.В. Коротун // Актуальні проблеми економіки: теоретичні та практичні аспекти: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (27-28 січня 2012 р.): у 2-х частинах / Наукова економічна організація «Перспектива». – Дніпропетровськ, 2012. – Ч. I. – С. 69-71.
8. Operational Risk – Supervisory Guidelines for the Advanced Measurement Approaches, June 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/publ/bcbs196.pdf>.

УДК 658.1

**Жерліцин Д.М.**  
*доктор економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів та кредиту  
Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій*

## СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ

### COMPONENTS OF THE FINANCIAL SYSTEM OF ENTERPRISE AS AN OBJECT OF MANAGEMENT

#### АНОТАЦІЯ

Визначено взаємозв'язок множин управлінських підсистем фінансової системи підприємства. Уточнено сутність процесів сталого функціонування і розвитку фінансової системи підприємства. Визначено основні елементи та взаємозв'язки фінансової системи підприємства як об'єкта управління. Уточнено сутність, стосунки і склад основних показників фінансової системи підприємства. Визначено управлінські особливості функціонування підсистем операційно-фінансової й інвестиційно-фінансової діяльності.

**Ключові слова:** системний підхід, теорія управління підприємством, фінансова система підприємства, стійкість фінансової системи, робочий капітал, оборотний капітал, фінансовий потік.

#### АННОТАЦИЯ

Определена взаимосвязь множеств управленческих подсистем финансовой системы предприятия. Уточнена сущность процессов устойчивого функционирования и развития финансовой системы предприятия. Определены основные элементы и взаимосвязи финансовой системы предприятия как объекта управления. Уточнены сущность, отношения и состав основных показателей финансовой системы предприятия. Определены управленческие особенности функционирования подсистем операционно-финансовой и инвестиционно-финансовой деятельности.

**Ключевые слова:** системный подход, теория управления предприятием, финансовая система предприятия, устойчивость финансовой системы, рабочий капитал, оборотный капитал, финансовый поток.

#### ANNOTATION

The correlation of sets of management subsystems of the enterprise's financial system is identified. The essence of sustainable operation and development of the financial system of the enterprise is refined. The main elements of the financial system and the relationship of the enterprise as a control object are identified. The essence of the relationship and structure of the main indicators of the financial system of the enterprise are clarified. The peculiarities of the management subsystems operational and financial, investment and financial activities are determined.

**Keywords:** systemic approach, theory of enterprise management, enterprise's financial system, stability of the financial system, working capital, current capital, cash flow.

**Актуальність.** Системний підхід до управління економічними об'єктами одержав досить широке поширення із середини ХХ сторіччя. Саме закони структурної організації і функціонування систем управління в економіці є об'єктом економічної кібернетики. Фінанси розглядаються в теорії економічної кібернетики найчастіше як структурна складова економічних процесів. З одного боку, це положення є абсолютно вірним, адже фінанси – це саме частина економічних відносин у грошо-

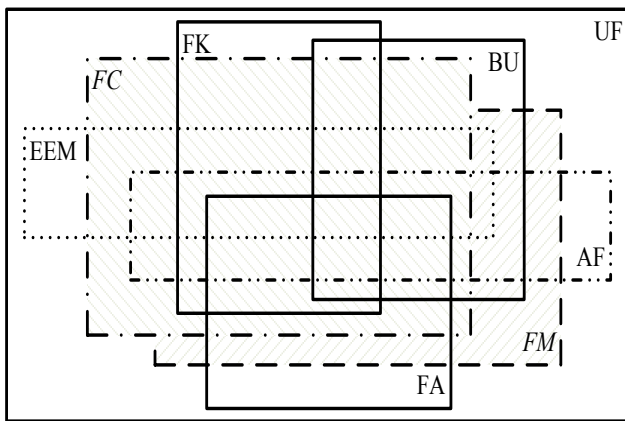
вій формі. З іншого боку, фінанси – дуже специфічна частина економічних відносин, саме фінансові відносини є найчастіше об'єктом практичного аналізу, моделювання, автоматизації тощо. Останнє пояснюється тим, що фінанси завжди можна навести у кількісній формі, що спрощує їх аналіз. Наприклад, широко відома модель виробничої функції, яка є залежністю обсягу продукції, що випускається, від витрат ресурсів, зазвичай виражає залежність випуску від еластичності капіталу, вкладеного в це підприємство, і витрат на оплату праці. Обидві зазначені змінні є не чим іншим як фінансовими показниками, а їх чітка вартісна оцінка спрощує застосування формального підходу в практиці.

Питанням дослідження теоретичних і практичних аспектів функціонування фінансових процесів підприємства як єдиної системи та їх моделюванню присвячена значна кількість вітчизняних розробок [3; 5; 8; 9; 10]. При цьому існуючі розробки роблять істотний внесок до теорії та практики управління підприємством, однак не дозволяють оцінити системні властивості фінансових процесів суб'єкта господарювання у цілому, що передбачає формулювання специфічного об'єкту управління «фінансова система підприємства» та визначають необхідність уточнення сутності її складових елементів.

**Наукові результати.** Фінансова система підприємства – це сукупність взаємопов'язаних економічних процесів та форм їх організації, які реалізуються в межах підприємства та у відносинах з зовнішнім середовищем з приводу формування, використання, відтворення та розподілу його фінансових ресурсів і капіталу. Таким чином, фінансова система підприємства, з одного боку, є сукупністю фінансів як частини економічних відносин (що представлені фінансами підприємств), з іншого – є системою управління, що відзначається своїм об'єктом та суб'єктом управління. У свою чергу, визначальну складову фінансової системи підприємства як об'єкта управління складають фінанси підприємств та відповідні фінансові відносини, що складаються з процесів управління фінансовими ризиками, персоналом, інформацією, використанням та залученням коштів [6].

З урахуванням визначеної сутності категорії «фінансова система підприємства» об'єкти управління її окремими підсистемами можна навести у вигляді наступної діаграми Ейлера-Венна (рис. 1).

Характерною відмінністю усіх економічних систем є постійні та безперервні зміни у часі (розвиток та занепад). Відповідна властивість характерна і для фінансової системи підприємства, що розглядається як складна динамічна соціально-економічна система, визначною характеристикою якої є здатність до збереження стійкості. При цьому варто відрізнити статистичний показник фінансової стійкості підприємства та стійкість фінансової системи підприємства, яка виступає оцінкою можливості повернення системи до рівноважного стану за умов зміни поведінки системи або певних її складових у результаті дії різних внутрішніх та зовнішніх збурень. У практичних умовах відповідна рівновага може бути недосяжна, тому що частіше за все перевірка системи на можливість збереження динамічної рівноваги пов'язана із значним рівнем ризику руйнування системи у цілому. До того ж особливістю рівноваги складних соціально-економічних систем є їх динамічний характер. Таким чином, у чистому вигляді стійкої рівноваги на практиці взагалі не існує. Тобто досягнення рівноваги розглядається як певна теоретична абстракція щодо збереження цілісності системи, рівня її стійкості та запасу міцності, що виражаються на практиці у раціональному використанні ресурсів, виробничих та управлінських інновацій тощо.



де  $UF$  – множина об'єктів управління фінансовою системою у цілому;  $FM$  – множина об'єктів фінансового менеджменту;  $FC$  – множина об'єктів фінансового контролю;  $EEM$  і  $AF$  – множини інструментів економіко-математичного моделювання й автоматизації процесів управління фінансами відповідно;  $FK$ ,  $BU$  і  $FA$  – множини суб'єктів, що забезпечують процеси фінансового контролінгу, бюджетування й управлінського обліку, бухгалтерського обліку й фінансового аудиту відповідно.

Рис. 1. Взаємозв'язок множин підсистем управління фінансовою системою підприємства

Говорячи про динамічні характеристики фінансової системи підприємства, варто зазна-

чити, що існують значні відмінності, притаманні процесам досягнення рівноваги в умовах її функціонування і розвитку. Відмінність останніх полягає у характеристиках системи у цілому (структурі, функціях, показниках ефективності тощо). Під процесами функціонування фінансової системи розуміється можливість її повернення до рівноважного стану за умов збереження досягнутих раніше загальносистемних характеристик та показників ефективності. Так, у межах основної діяльності підприємства залучений під час виробництва капітал змінює свою форму і перетворюється на певні матеріальні та трудові ресурси у виді запасів і витрат. Під час всього виробничого циклу фінансові ресурси виходять з грошового обігу до моменту закінчення виробничого циклу та отримання виручки від реалізації у грошовій формі. Тобто під час виробничого використання частина фінансової системи у виді грошових потоків виходить з рівноважного стану. Проте це не означає, що фінансова система у цілому руйнується або знаходиться в критичному стані.

За наявності певного запасу міцності, у відповідному прикладі – грошових коштів, під час закінчення фінансового циклу система повертається до рівноважного стану. Проте для більшості підприємств чітко окреслити та зафіксувати на певний момент часу за кожним продуктом, операцією та бізнес-процесом узгоджений рівноважний рівень є практично неможливим завданням. Якщо закінчується фінансовий цикл або цикл кругообігу грошових коштів за одним продуктом, за іншим продуктом або операцією виробничий процес ще триває. Саме тому рівновага може виступати стратегічним орієнтиром, що виражається у запасі міцності, стійкості та інших показниках.

Проте зазначена стійкість функціонування може бути небажаною за умов несприйняття системою необхідних управлінських впливів та змін. До того ж у кожен момент часу відбувається руйнування досягнутої та формування умов нової рівноваги. При цьому суттєве руйнування рівноваги з подальшим означенням новітніх критеріїв її досягнення пов'язане також з процесами розвитку системи. Тобто іншою складовою фінансової системи підприємства як специфічного об'єкта управління є процеси розвитку.

Під процесами розвитку фінансової системи розуміється можливість збереження її рівноважного стану довготривалий період часу за умов збільшення оцінок загальносистемних характеристик та показників ефективності або формування нових розширених умов стійкого функціонування. Тобто необхідно забезпечити перехід з одного рівноважного стану до іншого, частіше за все за умов руйнування існуючих структур і функцій. Таким чином, розвиток фінансової системи підприємства складається з послідовності циклів відносно рівноважних процесів функціонування. При цьому спосте-

рігається необоротність процесів розвитку, а саме: неможливо забезпечити зворотній перехід від новоствореної структури до зруйнованої старої. Якщо у процесі руйнування старої системи, що перебувала в умовах рівноважного функціонування, не забезпечити рівновагу на новому рівні, то система після дії негативних внутрішніх та зовнішніх збурень може перейти до стадії стагнації та навіть бути зруйнована.

Специфіка управління фінансовою системою підприємства реалізується у вигляді сукупності одиночних та узагальнених вартісних оцінок об'єктів та процесів, які беруть участь у відтворенні капіталу та окремих фінансових ресурсів. Названа система має певні методи і специфічні принципи функціонування та розвитку, що відповідають класичним підходам щодо фінансового та корпоративного менеджменту, зокрема, пов'язані з вирівнюванням можливостей розподілу відтвореної доданої вартості та відповідного ризику в різних сферах економічної діяльності [11].

Варто зазначити, що стійке функціонування фінансової системи, тобто можливість її повернення до рівня досягнутих характеристик, не можна повною мірою асоціювати з операційною діяльністю підприємства, що розглядається в межах фінансового обліку. Найпростішим прикладом є зменшення споживчої вартості основних фондів, що використовуються у виробництві, та необхідність інвестицій на їх оновлення для збереження досягнутої раніше продуктивності. Саме тому під час реалізації певних механізмів управління фінансовою системою підприємства слід застосовувати відповідну класифікацію. Тобто в межах управлінського обліку фінансова система підприємства може бути наведена підсистемами операційно-фінансової та інвестиційно-фінансової діяльності. Перша зорієнтована на застосування інструментального апарату, що забезпечує стійке функціонування фінансової системи підприємства, а друга – стійкий розвиток.

Якщо розглядати фінансову систему підприємства як складний об'єкт управління з урахуванням загальнотеоретичних та специфічних принципів фінансового менеджменту, підходів теорії економічної кібернетики, можна навести таку її структуру (рис. 2).

На рисунку 2 наведені такі основні елементи фінансової системи підприємства:

$Sf^p$  – підсистема операційно-фінансової або фінансово-господарчої діяльності (підсистема стійкого функціонування);

$Sf^f$  – підсистема інвестиційно-фінансової діяльності (підсистема стійкого розвитку);

$X^f$  та  $\tilde{X}^f$  – множини входів для фінансово-інвестиційної системи (із зовнішнього й внутрішнього середовища відповідно);

$X^p$  – множина входів для виробничо-фінансової системи;

$Y^f$  і  $\tilde{Y}^f$  – множини виходів для фінансово-інвестиційної системи (із зовнішнього й внутрішнього середовища відповідно);

$Y^p$  – множина виходів для виробничо-фінансової системи;

$w_i, w_j, w^f, \tilde{w}^f, w^p, \tilde{w}^p$  – множини зовнішніх і внутрішніх збурень.

Тобто фінансова система як об'єкт управління ( $Sf$ ) може бути представлено перетинанням таких множин:

$$Sf = Sf^f \vee Sf^p.$$

Виходячи із наведеного підходу, зміни у системі управління в межах певних підсистем фінансової системи підприємств торкаються практично всіх аспектів діяльності суб'єкта господарювання, а впровадження окремих розробок може значно підвищити ефективність та економічну віддачу як від фінансової, так і основної виробничої діяльності.

Незважаючи на те, що у сучасній теорії та практиці управління фінансами підприємства вже сформований комплекс базових категорій, понять і показників, які визначають характеристику окремих об'єктів управління, проте специфічний об'єкт управління – фінансова система підприємства – визначає необхідність уточнення сутності деяких з них. Зокрема, визначення сутності понять «фінансовий потік», «фінансові ресурси», «капітал підприємства», «структура капіталу» мають різне сутнісне наповнення у межах систем бухгалтерського обліку, фінансового менеджменту, теорії управління підприємством у цілому.

Існування такої специфічної категорії, як «фінансовий капітал» в економічній теорії та практичній діяльності підприємств підтверджується вітчизняними і зарубіжними вченими та економістами-практиками. Проте підходи щодо визначення його

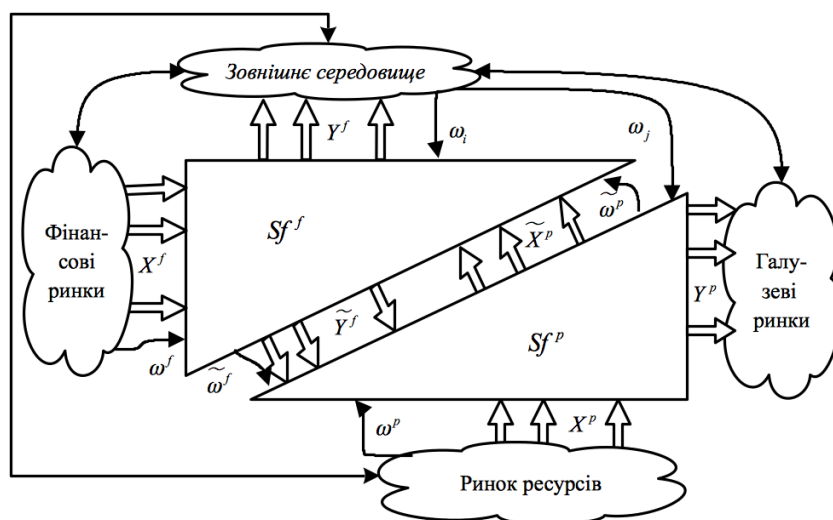


Рис. 2. Основні елементи і взаємозв'язки фінансової системи підприємства як об'єкта управління



сутності на рівні окремих підприємств потребують подальших уточнень. Наприклад, розгляд фінансового капіталу як грошової форми основних виробничих ресурсів нівелює відмінності між поняттями «капітал», «власний капітал» та «фінансовий капітал». Однак, з іншого боку, фінансовий капітал є досить поширеним поняттям при визначенні меж перетину інтересів виробництва та фінансової сфери, а також формуванням відокремленого ринку фінансового капіталу [6].

Під фінансовим капіталом підприємства варто розуміти грошову оцінку вартості всіх активів підприємства (як матеріальних, так і нематеріальних), що формується за рахунок коштів, залучених із різних джерел, та оцінки відтворюючого потенціалу від використання цих коштів у межах конкретного економічного об'єкта. Причому найбільш адекватною є ринкова ціна зазначеного капіталу. Проте складність визначення ринкової вартості підприємства та відповідних активів передбачає необхідність розробки і впровадження непрямих методів оцінки [5; 7; 9].

Оборотний капітал – це категорія, яка вперше з'явилася у фундаментальних працях з класичної політичної економії [2] та надалі застосовується як вираження тої частини капіталу підприємства, частіше за все у розумінні фінансового капіталу підприємства, що вкладений в оборотні активи. У зв'язку з тим, що оборотні активи є нічим іншим як зміненою за формою частиною фінансового капіталу підприємства, введення окремого поняття «оборотний капітал» є лише уточненням напрямку використання коштів або синонімом робочого капіталу, тому у практичній діяльності оборотні активи та оборотний капітал можуть розглядатися як ідентичні за змістом поняття, а робочий капітал – як окрема економічна категорія.

Поняття «робочий капітал» використовується у фінансовому аналізі й управлінському обліку для позначення частини оборотних активів, які фінансуються за рахунок довгострокових фінансових ресурсів (різниця між сумою короткострокових активів і короткострокових зобов'язань) [4]. У межах управління фінансовою системою підприємства під робочим капіталом як об'єктом управління слід розуміти вказане найпоширеніше значення. Тобто робочий капітал формується й направляється на потреби основної діяльності і може бути утворений за рахунок власних й довгострокових позикових коштів, що й обумовлює його розподілення на власний та позиковий робочий капітал.

Більш широке управлінське значення вкладається у поняття «працюючий капітал», що наведено у роботі І.О. Бланка, а саме: частина капіталу підприємства, яка бере безпосередню участь у формуванні доходів і забезпеченні операційної та інвестиційної діяльності [1]. У цьому випадку під поняттям «капітал» розглядається не просто сума коштів, що вкладена

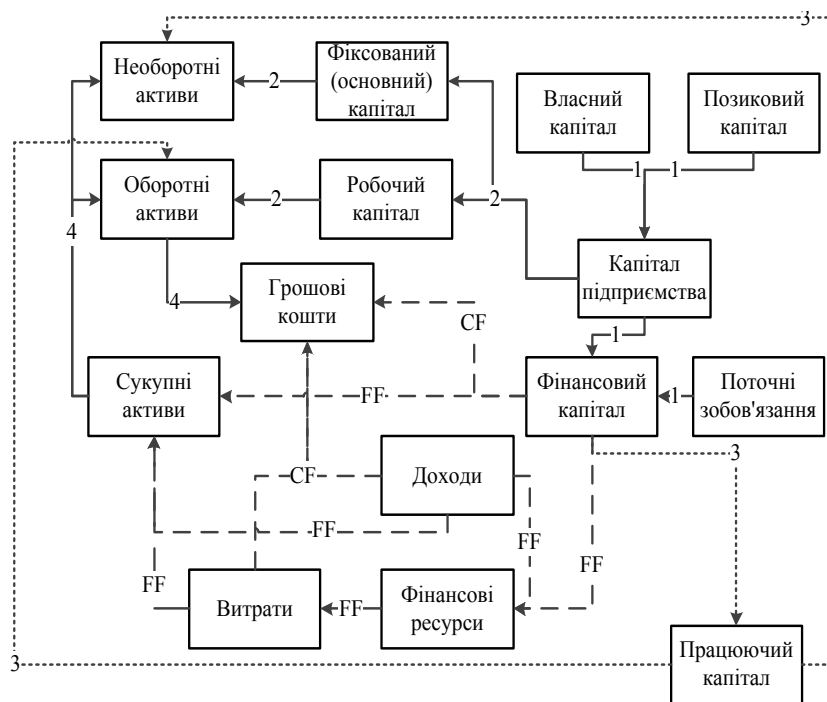
в певні активи, а та, що приносить додану вартість. Тобто працюючий капітал – це та частина загальної вартості капіталу, яка забезпечує безперебійну роботу підприємства. У такому випадку капітал відвернений від виробничого використання, перестає бути працюючим і розглядається як окремий об'єкт управління.

Закінчуючи короткий огляд основних складових елементів фінансової системи підприємства як об'єкта управління, треба уточнити відповідні значення та взаємовідношення понять «фінансові ресурси» та «фінансовий потік». Так, О.Д. Васирик під фінансовими ресурсами розуміє грошові фонди, що створюються в процесі розподілу, перерозподілу та використання ВВП [3]. І.О. Бланк розглядає фінансові ресурси як сукупність грошових активів, що формується для фінансування розвитку підприємства [1]. Б.А. Райзберг розглядає фінансові ресурси як сукупність грошових коштів та фінансових активів, які є в наявності та розпорядженні підприємства [8]. Підводячи підсумки щодо основних сутнісних підходів та враховуючи специфіку сучасної фінансової парадигми, визначимо, що фінансові ресурси підприємства як об'єкт управління є сукупністю усіх активів, що є у розпорядженні підприємства для забезпечення потреб стійкого функціонування та розвитку. Тобто на певну дату залишки фінансових ресурсів підприємства можна оцінити як сукупність усіх активів, що формуються з доходів і капіталу підприємства і направляються на фінансування усіх видів діяльності. У свою чергу, фінансові ресурси, які спрямовані на забезпечення процесів розвитку, є інвестиційними ресурсами.

Щільний зв'язок між поняттями «фінансові ресурси», «фінансовий капітал» та «фінансовий потік» і визначає сутність останнього. Так, грошовий потік – це процеси надходження та витрачання грошових коштів у процесі здійснення господарської діяльності підприємством [1]. За аналогією, фінансовий потік можна розглядати як надходження та витрачання фінансових ресурсів під час здійснення господарської діяльності. Тобто фінансовий потік є динамічною зв'язкою між фінансовим капіталом, фінансовими ресурсами та активами підприємства і забезпечує зміну структури та залишків відповідних статичних складових.

Взаємини та складові основних об'єктів управління фінансовою системою підприємства наведено на рисунку 3.

З урахуванням уточнення значення та залежностей між об'єктами управління фінансовою системою підприємства з'являється можливість до чіткого розподілення інструментів регулювання відповідних виробничих, фінансових, управлінських процесів. Наприклад, фінансовий капітал є сукупністю капіталу підприємства та поточних зобов'язань, що виникають у процесі основної діяльності, зокрема, розриву у часі та просторі моменту фінансування витрат



умовні позначення: CF – грошовий потік з відповідним напрямком руху коштів, FF – фінансовий потік з відповідним напрямком руху ресурсів, 1 – вказує напрям формування капіталу, 2 – вказує напрям розподілу капіталу для фінансування відповідних активів, 3 – характеризує зв'язок елементів, що потребує додаткових уточнень показників ефективності та продуктивності; 4 – вказує напрям деталізації активів

Рис. 3. Взаємини та склад основних показників фінансової системи підприємства

та отримання коштів від реалізації кінцевого продукту. За своєю обліковою суттю фінансовий капітал можна умовно дорівнювати загальній вартості працюючих активів підприємства. Фінансові ресурси, у свою чергу, за своїм обсягом у процесі виробничого та фінансового обігу перевищують суму залишків фінансового капіталу на певну дату у зв'язку з наявністю оборотного капіталу, що може використовуватися продовж певного періоду декілька разів, оборотів. Динамічне поєднання у часі та просторі процесів розподілу капіталу на придбання певних активів, фінансування витрат та отримання доходів забезпечується фінансовим потоком. У свою чергу, фінансовий потік складається з грошового потоку (Cash Flow) та вираженому у формі фінансових відносин переміщенню інших активів або зміни їх форми, наприклад, взаємні розрахунки, розрахунок за допомогою векселів, відстрочення платежу, внутрішньогосподарський розподіл витрат тощо.

**Висновки.** Таким чином, фінансова система підприємства є сукупністю фінансів як частини економічних відносин, є об'єктом управління та щільно пов'язана із відповідним комплексом інструментів управління, що є складовою суб'єкту управління. Розглядаючи сучасні підходи щодо управління фінансовою системою підприємства та окремими її складовими, слід

зупинитися на сутності базових понять, що внаслідок перебудови економічних відносин у теорії та практиці управління потребує уточнення та обґрунтування необхідності й доцільності застосування.

Визначено, що існують значні відмінності, притаманні процесам досягнення рівноваги фінансової системи підприємства в умовах її функціонування і розвитку. В умовах стійкого функціонування фінансової системи підприємства забезпечується можливість її повернення до рівноважного стану при збереженні досягнутих раніше загальносистемних властивостей та показників ефективності. Можливість збереження рівноважного стану фінансової системи довготривалий період часу за умов частого руйнування умов стійкого функціонування заради збільшення загальносистемних показників ефективності зорієнтовано на управління процесами інвестиційного й інноваційного розвитку.

З урахуванням визначених рівний стійкості фінансової системи підприємства розглядаються відповідні підсистеми операційно-фінансової й інвестиційно-фінансової діяльності. По відношенню до реалізації відповідних функцій управління фінансовою системою підприємства у динаміці уточнено зміст базових понять та показників, а саме: фінансовий капітал, оборотні активи, фінансові ресурси, фінансовий потік, робочий капітал тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление капиталом: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2004. – 576 с.
2. Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг; пер. с англ. І. Дзюб. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 670 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
4. Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Р. Гильфердинг; пер. с нем. – М.: Соцэкгиз, 1959. – 491 с.
5. Головки В.И. Финансово-экономическая деятельность предприятия: контроль, анализ, безопасность: учеб. пособие / В.И. Головки, А.В. Минченко, В.М. Шарманская. – К.: Центр учебной литературы, 2006. – 448 с.
6. Жерліцин Д.М. Інноваційне управління фінансовою системою підприємства: монографія / Д.М. Жерліцин; за редакцією Ю.Г. Лисенка. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 256 с.
7. Механизмы налогового менеджмента: монография / А.А. Васильев, Д.М. Жерлицын, С.Г. Мищенко, Р.А. Руден-

- ский; под общ. ред. проф. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005. – 248 с.
8. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – [5-е изд., перераб. и доп.]. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
10. Фінансова думка України: монографія у 3 т. / П.І. Юхименко, С.В. Львовчкін, В.М. Федосов, С.І. Юрій; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. В.М. Федосова. – К.: Кондор; Тернопіль: Економічна думка, 2010. – Т. 1. – 687 с.
11. Эффективное управление фитнес-бизнесом: монография / под общ. ред. проф. Ю.Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2004. – 208 с.

УДК 658:620.9

Захарченко О.Г.  
*здобувач кафедри економічної теорії  
Таврійського державного агротехнологічного університету*

Кукіна Н.В.  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Таврійського державного агротехнологічного університету*

## ЕНЕРГЕТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В АСПЕКТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ

### ENERGY MANAGEMENT IN THE ASPECT OF INCREASING EFFICIENCY OF SUNFLOWER SEEDS PRODUCTION

#### АНОТАЦІЯ

На сьогоднішній день комплекс управлінських дій та заходів впливу на результат енергоємності продукції першочергово необхідно удосконалювати у стратегічних продуктах країни, одним із яких є соняшник. Доведено, що ефективна система енергетичного менеджменту забезпечує обґрунтоване прийняття і доведення адміністративних рішень до оптимально можливих меж, метою яких є зниження енерговитрат.

**Ключові слова:** енергоємність, енергетичний менеджмент, рентабельність, управлінські дії, аграрна продукція, ефект масштабу.

#### АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день комплекс управленческих действий и мер воздействия на результат энергоёмкости продукции в первую очередь необходимо совершенствовать в стратегических продуктах страны, одним из которых является подсолнечник. Доказано, что эффективная система энергетического менеджмента обеспечивает обоснованное принятие и доведение административных решений до оптимально возможных границ, целью которых является снижение энергозатрат.

**Ключевые слова:** энергоёмкость, энергетический менеджмент, рентабельность, управленческие действия, аграрная продукция, эффект масштаба

#### ANNOTATION

Today, the set of management actions and measures of influence on the result of energy intensity of production is the first thing to improve in the country's strategic products, one of which is sunflower. It is proved that effective system of energy management provides reasonable making and bringing administrative decisions to the best possible level to reduce energy costs.

**Keywords:** energy intensity, energy management, profitability, management actions, agricultural production, economies of scale.

**Постановка проблеми.** Управління та енергоємність продукції є взаємопов'язаними компонентами виробничої системи продукції рослинництва. Особливо яскраво це виявляється на агротехнологічних етапах виробничого процесу: недотримання необхідного ефективного управлінського апарату зумовлює значну енергоємність продукції для сучасного аграрного бізнесу. Удосконалення управління на мікрорівні, у свою чергу, вимагає реалізації конструктивного потенціалу зниження енерговитрат виробництва на поетапних рівнях вирощування і реалізації сільськогосподарських культур.

Проблема управління енергетичними потоками, подолання перевитрат палива постійно актуальна в будь-якій підгалузі рослинництва.

Однак на сьогоднішній день комплекс управлінських дій та заходів впливу на результат енергоємності продукції, який забезпечує обґрунтоване прийняття і доведення адміністративних рішень до оптимально можливих меж з метою зниження енерговитрат, першочергово необхідно удосконалювати у стратегічних продуктах країни, одним із яких є соняшник.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань використання та збереження енергії в економічній літературі присвячено багато праць В.В. Іванішина, О.К. Медведовського, О.В. Мороза, В.І. Перебийніса, З.М. Северенчука, Е.Ф. Казанцева, Ю.В. Дзядикевича, М.В. Буряка, Р.І. Розума та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак широке коло питань енергозбереження залишається не вирішеним. Так недостатньо освітлено взаємозв'язок управлінських дій спрямованих на економію палива при вирощуванні насіння соняшнику які впливають на загальні економічні результати виробництва.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є виявлення стану та ефективності застосування енергетичного менеджменту на сільськогосподарських підприємствах на прикладі Запорізької області при вирощуванні насіння соняшнику.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Внутрішній імпульс до впровадження ефективного енергетичного менеджменту на національному та регіональному рівнях зумовлює пошук причин високих енерговитрат, з'ясування їх прийнятного рівня і застосування комплексу заходів для запобігання перевитрат енергоресурсів і їх ліквідації. Для визначення ефективності енергоменеджменту необхідно ідентифікувати умови, які породжують можливі альтернативи результату енергоємності соняшнику і на основі їхнього аналізу (за критеріями граничної продуктивності енергетичних ресурсів) формувати кінцеву мету і здійснювати виробничу діяльність, спрямовану на досягнення мети. При цьому прийняті рішення автоматично поділяють безліч альтернативних варіантів



розвитку ситуації на три групи, з яких лише варіанти першої відповідають поняттю «ефективний енергоменеджмент» (рис. 1).

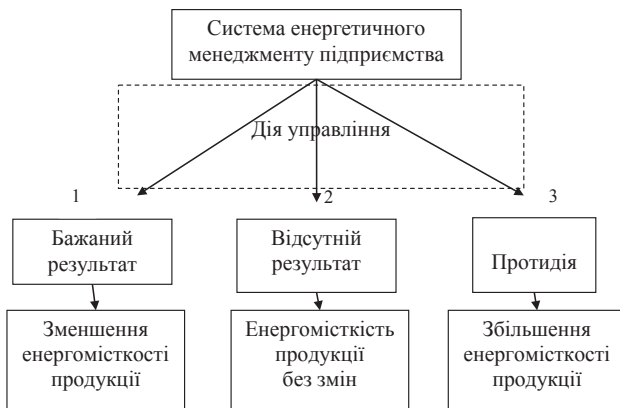


Рис. 1. Альтернативи результативності енергетичного менеджменту підприємства

Джерело: авторська розробка

Аналіз дає змогу виявити три варіанти, за яких політика управлінських дій буде різною.

Реальні принципи управління енергетичними витратами, за першого типу альтернативи, відображають стратегію виробництва соняшнику, яка з великою імовірністю забезпечує оптимальну енергомисткість культури за рахунок виваженого енергоменеджменту.

За другим і третім варіантом альтернативи енергомисткості продукції спостерігається неефективна залежність енергоменеджменту від рівня управління і конкретизації при переході з вищої ланки управління на нижчу. Інакше кажучи, процес виробництва побудовано на прийнятті неправильних рішень та відсутності ефективних механізмів ліквідації негативних наслідків перевитрат енергетичних ресурсів.

Звідси можна зробити висновок, що ефективна політика енергоменеджменту – це, по-перше, досягнення конкурентних переваг у сфері агровиробництва; по-друге, інструмент зниження собівартості продукції; по-третє, важель раціонального використання енергетичного потенціалу країни. Іншими словами, удосконалення енергоменеджменту призводить до підвищення кількісних і якісних показників виробництва. При здійсненні аграрних операцій

результати будуть зростати, тому що, активізуючи управлінські дії, енергоменеджмент при цьому діє. У такому разі результат таких дій може бути позитивним (енерговитрати обґрунтованого мінімізуються) або негативним (енерговитрати зростають).

З метою виявлення функціональної закономірності залежності величини енергоємності продукції від управлінських дій проведено результативне групування виробників насіння соняшнику Запорізької області (табл. 1).

Результат табличних даних виявив закономірності, які можна презентувати у вигляді матриці (рис. 2).

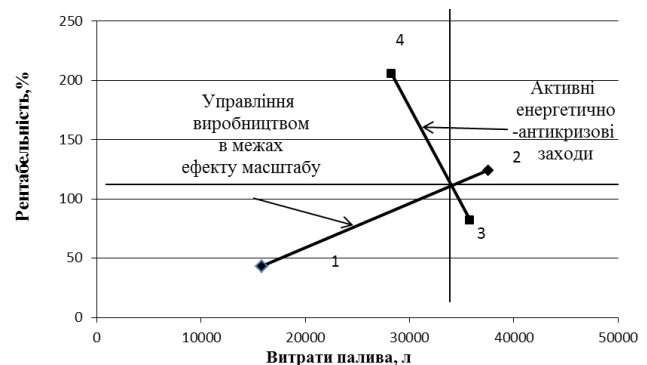


Рис. 2. Варіанти співвідношення витрат палива і рентабельності виробництва насіння соняшнику

Взаємозв'язок якісного показника виробництва та витрат палива демонструє чотири варіанти:

- низький рівень рентабельності та низькі загальні витрати палива (група підприємств зони 1);
- низький рівень рентабельності та високі загальні витрати палива (група підприємств зони 3);
- високий рівень рентабельності та високі загальні витрати палива (група підприємств зони 2);
- високий рівень рентабельності та низькі загальні витрати палива (група підприємств зони 4).

Розглянемо отримані співвідношення, враховуючи можливість того чи іншого варіанту подій, які зумовлені ефективністю управління підприємством.

Таблиця 1

Взаємозв'язок рентабельності виробництва насіння соняшника з витратами палива в сільськогосподарських підприємствах Запорізької області у 2014 р.

Групи підприємств за рентабельністю, %	Рентабельність, %	Кількість підприємств	Витрати палива, л	Середній розмір площі посіву під культурою, га	Паливо, л/га	Паливо, л/т	Зона
I група від 0 до 50%	43,3	87	15818	254	59,2	86,5	1
II група від 51% до 100% га	82,2	121	35815	722	57,1	81,1	3
III група від 101% до 150%	124,3	134	37533	1344	56,3	51,3	2
IV група від 151% та більше	205,8	175	28274	2867	53,9	41,4	4
Всього в середньому	145	517	38445	662	57,9	53,9	

Джерело: розраховано авторами за ф. 50 с/г підприємств Запорізької області [3]

У першій групі підприємств середній розмір площі посіву є незначним, що об'єктивно зумовлює невеликий розмір витрат палива. Проте управління незначними розмірами агробізнесу характеризує спадаючу віддачу енергоресурсу від масштабу виробництва, результатом чого є високий рівень енергомісткості соняшнику на рівні 86,5 л/т і, як наслідок, низький рівень прибутковості діяльності.

Група два є полярно протилежною групою підприємств, оскільки великі розміри посівів соняшнику забезпечують ефект зростаючої віддачі енергоресурсів від масштабів виробництва (енергомісткість продукції становить 51,3 л/т). У підприємствах з великими розмірами агробізнесу політика управління має деструктивний характер, що сприяє зростанню рівня рентабельності – 124,3%, проте не досягненню науково-обґрунтованої величини енергомісткості культури.

Відсутність якісного поточного контролю та антикризових енергетичних заходів зумовлює безрезультативний менеджмент агробізнесу якому властиві значні витрати палива, великий розмір енергомісткості продукції – 81,1 л/т, а, отже, і низький рівень рентабельності. Такі параметри виробництва характерні для третьої групи сільськогосподарських підприємств Запорізької області, на частку яких припадає 23% господарств.

Обернена форма параметрів виробництва, якій відповідають показники четвертої групи підприємств демонструє ефективний енергоменеджмент. Поеднання ефекту масштабу виробництва з ефектом своєчасних якісних антикризових енергетичних заходів призводить до оптимізації величини енергомісткості культури, а також до значних надприбутків від виробництва насіння соняшнику (рівень рентабельності підприємств досягає більше 205,8%). Бажані обґрунтовані результати є аспектом:

1) чіткого планування і нормування енергетичних ресурсів, впровадження цільових програм економії палива;

2) жорсткого управлінського контролю на всіх етапах логістичного ланцюга від закупівлі засобів виробництва до реалізації готової продукції;

3) формування системи показників відповідно формам обліку витрат палива.

З усього вищесказаного витікає, що 34% господарств Запорізької області використовують ефективний енергоменеджмент. Проте 66% сільськогосподарських підприємств регіону мають неефективну систему управління, а, отже, і високоенерговитратне виробництво насіння соняшнику.

**Висновки.** Отже, на сьогоднішній день побудова ефективної системи енергоменеджменту є ключовим інструментом для зниження витрат підприємств і, зокрема, аграрного напрямку. В аспекті набуття чинності в Україні з 01.01.2015 наказу Мінекономрозвитку від 16.09.2014 № 1111 [1] сучасні підприємства зобов'язані дотримуватися настанови щодо використання міжнародного стандарту енергоменеджменту ISO 50001:2011, що зумовлює покращення іміджу національного і регіонального виробництва соняшнику в контексті підвищення ефективності енергоменеджменту.

Господарство, залежно від особливостей внутрішніх і зовнішніх умов та специфіки сільськогосподарського виробництва, повинно обрати необхідні функції та обов'язки для забезпечення ефективного розвитку управління енергетичними потоками, що зумовлює значні конкурентні переваги на внутрішньому і зовнішньому ринках. Впровадження енергетичного менеджменту у відповідності з міжнародними стандартами забезпечує:

1) підвищення рівня управління підприємствами у напрямі оптимізації виробничих, постачальницьких і збутових процесів;

2) покращення фінансово-економічного стану за рахунок зменшення енергомісткості продукції і ліквідації непродуктивних витрат;

3) набуття режиму економії енергетичних ресурсів на засадах перманентності, системності та науково-економічної обґрунтованості;

4) здобуття підприємствами енергетично-інноваційного іміджу в аспекті енергоефективності та конкурентоспроможності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про прийняття національних стандартів України, гармонізованих з міжнародними та європейськими стандартами, міждержавного стандарту як національного стандарту України, затвердження національних стандартів України, змін до нормативних документів України, скасування національних стандартів України та міждержавних нормативних документів в Україні: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 16 вересня 2014 року № 1111 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zdcsms.zp.ua/news/nakaz-minekonomrozvytku-ukrainy-vid-16-09-2014-r-1111-shchodo-chynnosti-standartiv/573-nakaz-minekonomrozvytku-ukrainy-vid-16-09-2014-r-1111-shchodo-chynnosti-standartiv>.
2. Проект. Енергетична стратегія України на період до 2035 р. Біла книга енергетичної політики України «Безпека та конкурентоспроможність» [текст] / Наук. керівник Суходоля О.М. – Київ. – 2014. – 40 с.
3. Форма 50 с/г підприємств Запорізької області за 2013 р.

УДК 658.62.012.32+338.24

Иваниенко В.В.

кандидат экономических наук,  
профессор кафедры экономического анализа  
Харьковского национального экономического университета  
имени Семёна Кузнеця

## СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ

## STRATEGY OF ENTERPRISE RESOURCE MANAGEMENT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION AND IMPLEMENTATION

### АННОТАЦИЯ

В статье определено место стратегии управления ресурсами предприятия в системе его функциональных стратегий. Ресурсная стратегия рассматривается как обобщенная модель действий предприятия, обеспечивающих координацию использования и распределения ресурсов, необходимых для достижения определенных целей между отдельными сферами и направлениями его деятельности. Определены условия, принципы и элементы формирования стратегии управления ресурсами предприятия.

**Ключевые слова:** управление, стратегия, ресурсы, решение, эффективность, потенциал.

### АНОТАЦІЯ

У статті визначене місце стратегії управління ресурсами підприємства в системі його функціональних стратегій. Ресурсна стратегія розглядається як узагальнена модель дій підприємства за допомогою інформаційних технологій, що забезпечують координацію використання і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення певних цілей між окремими сферами та напрямками його діяльності. Визначені основні умови, принципи та елементи формування стратегії управління ресурсами підприємства.

**Ключові слова:** управління, стратегія, ресурси, рішення, ефективність, потенціал.

### ANNOTATION

The place of the strategy in the enterprise resource planning system, its functional strategies are determined. The funding strategy is viewed as a generalized model of existing enterprises, ensuring coordination of the use and allocation of resources needed to achieve certain goals, between individual areas and areas of activity. The conditions, principles and elements for the development of the strategy of enterprise resource planning are specified.

**Keywords:** management, strategy, resources, solution, effectiveness, potential.

**Постановка проблемы.** Основным содержанием стратегического управления предприятием выступает система стратегий, включающая ряд взаимосвязанных конкретных предпринимательских, организационных и трудовых стратегий. Под стратегией понимают заранее спланированную реакцию организации на изменение внешней среды, линию ее поведения, выбранную для достижения желаемого результата. Объектами стратегического управления являются организации, стратегические хозяйственные подразделения и функциональные зоны организации.

Выбор функциональных стратегий на предприятии определяется составом тех целей и

задач, которые ставит перед собой менеджмент предприятия и может включать в себя: стратегию маркетинга; стратегию развития производства; стратегию инноваций; финансовую стратегию; инвестиционную стратегию; стратегию организационного обеспечения системы управления деятельностью предприятия, стратегию управления ресурсами и др. Отдельные направления деятельности предприятия реализуются эффективно тогда, когда функциональные и ресурсные стратегии согласованы и приспособлены одна к одной и к стратегии более высокого уровня. Координация между отдельными видами стратегий – это «концептуальный связующий элемент», объединяющий отдельные виды деятельности – как производственные, так и управленческие.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Основные теоретические и методологические аспекты проблемы формирования стратегии управления ресурсами предприятия и ресурсопотребления на национальном, региональном, отраслевом и производственном уровнях в разное время исследовали: М. Портер, И. Ансофф, А. Томпсон, Р.А. Фатхутдинов, Н.П. Бусленко, В.С. Пономаренко, Ю.Б. Иванов, Н.А. Кизим, И.В. Андропова, О.В. Козлова, В.Н. Гринева и др.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Современная экономическая наука еще в недостаточной степени уделяет внимание проблемам эффективного управления ресурсопотреблением как ключевого фактора развития отдельного предприятия в условиях глобализации, усиливающейся технологической конкуренции, усложнения доступа к необходимым ресурсам и прежде всего исследованию теоретико-методических аспектов формирования стратегии управления ресурсами промышленного предприятия. Кроме того, пока еще не сложилась общая концепция эффективного управления ресурсопотреблением на различных уровнях управления в условиях роста дефицитности ресурсов, которая должна ложиться в основу стратегического управления ресурсами.

**Цель статьи.** Формирование теоретико-методических аспектов стратегического управления ресурсами предприятия в новых условиях хозяйствования.

**Изложение основного материала.** Ресурсные стратегии – тип обеспечивающих стратегий стратегического набора предприятия, в которых определяются стратегии поведения предприятия на внешнем рынке, формы и методы поставок, политика создания страховых запасов, системы планирования, распределения и пополнения ресурсов, учета и контроля их использования.

Формирование ресурсных стратегий означает формирование нового или трансформацию имеющегося производственного потенциала предприятия, так как соотношение и целевая направленность использования ресурсов формируют основные целевые характеристики производственного потенциала предприятия. С точки зрения автора такой подход к формированию ресурсных стратегий является базовым при создании общей концепции эффективного управления ресурсопотреблением.

Результаты деятельности и уровень использования производственного потенциала предприятий во многом зависят от рационального и обоснованного использования всех видов его ресурсов. При этом под эффективностью использования ресурсов традиционно понимается оптимальное соотношение между результатами и затратами на их достижение, когда при минимальных расходах ресурсов обеспечивается наибольший результат (эффект). Данное понятие эффективности как относительной величины широко использовалось в плановой экономике, оно продолжает применяться и в экономике смешанного типа, какой является в настоящее время экономика Украины. Высокая эффективность использования ресурсов предприятия обеспечивается ресурсоэффективной стратегией их управления.

Приемы эффективного стратегического управления ресурсами, несмотря на их широкое развитие в рыночных отношениях, по-прежнему с трудом воспринимаются руководителями отечественных предпринимательских структур. Большинство из них достаточно хорошо усвоили стратегии лидерства или стратегии диверсификации, а также другие общеизвестные базовые стратегии, но с недоверием воспринимают ресурсоэффективные стратегии, основным элементом которых является ресурсосбережение во всех его проявлениях.

Предприятия в своем развитии часто внедряют только традиционные организационно-технические мероприятия, позволяющие экономить отдельные виды ресурсов, не имея общей стратегической установки на ресурсосбережение. В то же время стратегический процесс должен формироваться как взаимодействие стратегического мышления, формальной системы планирования и текущих ситуационных решений в предпринимательской структуре.

Следует согласиться с точкой зрения И.В. Андроновой на содержание стратегии управления ресурсами предприятия. Автор подчеркивает, что под ресурсоэффективной стратегией следует понимать долгосрочное и качественно определенное направление деятельности, позволяющее обеспечивать конкурентные преимущества организации (отрасли, национальной экономики) и достижение поставленных целей в условиях изменяющейся внешней среды на основе внедрения инновационных технологий, рационального распределения и использования внутренних ресурсов [1, с. 47].

Ресурсное обеспечение стратегической деятельности предприятия может осуществляться на основе разработки ресурсных стратегий, которые содействуют решению таких задач, как:

- определение перспективных потребностей предприятия в необходимых ресурсах;
- оценка допустимых ресурсных ограничений и формирование прогрессивных норм затрат ресурсов;
- определение «зон стратегических ресурсов», возможностей их использования путем обеспечения балансового равновесия между объемами, составом, сроком снабжения и динамикой использования;
- разработка мероприятий по рациональной транспортировке, хранению и использованию ресурсов;
- использование возможностей логистики для реализации ресурсных стратегий.

Разработка ресурсных стратегий в современных условиях вызывает определенную сложность. И. Ансофф предлагает для разработки ресурсных стратегий использовать подход, аналогичный с определением стратегической зоны хозяйствования (СЗХ) при разработке продукто-товарных стратегий: ресурсные потребности фирмы определять через «зоны стратегических ресурсов» (ЗСР), характеризующих ситуацию с обеспечением отдельными видами ресурсов потребностей предприятия. ЗСР – сегмент рынка, где действует определенная совокупность предприятий-поставщиков, которые могут обеспечить выведение товарного ассортимента фирмы на рынок и способствовать ритмичному функционированию ее производственно-управленческой системы.

Каждое предприятие работает с разными ЗСР (материальными, трудовыми, энергетическими, финансовыми, технологическими, информационными и т. п.), а их перечень предопределяется особенностями их внешней и внутренней среды. Для каждой ЗСР разрабатываются стратегии, которые представляют собой определенную систему ограничений и стратегических мер ресурсопотребления. При этом на каждом конкретном отрезке времени согласование других видов стратегий с ресурсными – безусловная необходимость, которая, в частности, определяет и темпы выполнения



общих стратегических планов и программ. Через контроль и анализ выполнения планов и программ ресурсного обеспечения других стратегических планов и программ происходит контроль и координация системы распределения ресурсов между отдельными подразделениями, то есть реализация исходной, первоначальной функции, которую с самого начала осуществляло стратегическое управление еще на ранних этапах своего развития.

Таким образом, ресурсная стратегия – это обобщенная модель действий предприятия в ЗСР, необходимых для достижения определенных целей с помощью координации и распределения ресурсов компании между отдельными сферами ее деятельности.

К основным элементам, которые необходимо учитывать при разработке ресурсных стратегий, следует отнести:

- распределение ресурсов (системообразующий) – соотношение, приоритеты, цели (проекты), функции;
- использование ресурсов (формирующий результаты) – ограничения (нормативы), функции, стимулы, приоритеты;
- пополнение ресурсов (обеспечение стратегий) – цели, структура, объемы (величина), возможности.

К основным условиям формирования ресурсоэффективной стратегии следует отнести:

- внедрение совершенных систем управления ресурсопотреблением и их постоянное развитие;
- создание механизмов стимулирования ресурсо- и энергосбережения на предприятиях;
- совершенствование финансирования и реализации программ и проектов по эффективному использованию всех видов ресурсов;
- создание и использование прогрессивных технико-технологических решений и материалов, обеспечивающих качественное повышение эффективности ресурсопотребления;
- внедрение на предприятиях системы контроля реализации ресурсосберегающих программ и мер ответственности за их исполнение.

В практику отечественного менеджмента должно прочно войти понятие ресурсоэффективной стратегии, что позволит в перспективе обеспечить перевод экономики с ресурсодоминирующего сценария (наблюдаемого в настоящее время) на ресурсосберегающий и инновационный сценарий экономического роста. На предприятиях должны разрабатываться и внедряться комплексные ресурсосберегающие проекты, обеспечивающие оптимизацию потребления всех видов ресурсов. При этом стратегическое управление ресурсопотреблением должно обеспечиваться соблюдением ряда принципов, к числу которых следует отнести: научность в сочетании с элементами искусства управления; целенаправленность стратегического управления; гибкость стратегического управления; единство стратегических планов и программ; создание необходимых условий для реализации

стратегий ресурсопотребления (формирование сильной организационной структуры, разработку системы мотивации, совершенствование структуры управления).

Стратегическое управление ресурсопотреблением на предприятии выражается в реализации следующих пяти функций: планирование стратегий ресурсопотребления; организация выполнения стратегических планов; координация действий по реализации стратегических задач; мотивация на достижение стратегических результатов ресурсопотребления; контроль за процессом выполнения стратегий ресурсопотребления.

Стратегическое управление ресурсопотреблением обеспечивается стратегическими решениями, имеющими ряд отличительных особенностей, к числу которых следует отнести: инновационный характер; направленность на перспективные цели и возможности; сложность формирования при условии, что множество стратегических альтернатив неопределенно; субъективность оценки; необратимость и высокая степень риска. Затраты ресурсов всегда будут сопровождаться тем или другим уровнем риска. Совсем избавиться от риска невозможно, так как возведение риска к минимуму, как правило, нуждается в дополнительных затратах и может быть неэкономичным. Разрабатывая ресурсные стратегии, необходимо обосновывать возможный и допустимый уровни риска, которые берет на себя руководство фирмы при использовании ресурсов с максимально возможной отдачей.

Практика работы отечественных предприятий показала, что область рисков на этапе стратегического выбора достаточно детально обговаривается с точки зрения краткосрочной перспективы и почти никак с точки зрения перспективы долгосрочной. При принятии решений «вторым» лицом неявно превалирует управление рисками собственно лица, принимающего решение, а не рисками организации в целом. В случае «первого» лица ситуация выглядит намного адекватнее. Риск собственного персонала, как правило, учитывается неадекватно – он оказывается существенно заниженным, в то время как совершенно очевидно является основным.

Часто неадекватно оцениваются риски адаптации и развития систем управления ресурсопотреблением, причем в случае с «отечественными» системами ошибка больше, чем в случае с «западными» системами. Возможно, это происходит потому, что при выборе «западной» системы данные риски с самого начала считаются приоритетными и им уделяют больше внимания. В случае с «отечественной» системой управления ресурсопотреблением предприятие часто не учитывает (а иногда и не в состоянии учесть) свои будущие потребности, которые проявляются только с течением времени [2].

Все это свидетельствует о необходимости создания новых методов и технологий управле-

Таблица 1

## Тренд развития системы управления ресурсопотреблением

Название	Отличительные характеристики	Инициатор разработки и внедрения
Методики КАН-БАН, основанные на концепции Just-in-Time (JIT – системы своевременного производства)	Суть концепции Just-in-Time в том, что материалы и комплектующие поступали на предприятие и далее в цех именно в тот момент, когда это требовалось для производства, без создания складских и внутрицеховых запасов и заделов («точно в срок»)	Фирма Toyota (Япония) в 1959–1962 гг. В основе организации производства фирмы Toyota лежит годовой план производства и сбыта автомобилей, на базе которого составляются месячные и оперативные планы среднесуточного выпуска на каждом участке, основанные на прогнозировании покупательского спроса (период упреждения – 1 и 3 месяца).
Планирование деятельности производственных предприятий MRP (Material Requirement Planning) или планирование потребностей в материалах	Объемно-календарные планы производства сложных изделий с многоуровневыми спецификациями, легко пересчитываемыми с помощью все возрастающих по мощности компьютеров в подетальные планы производства и закупок с учетом текущих складских запасов на реальные текущие потребности производства. Развитие рынка систем управления ресурсами привело к тому, что все американские компании прекратили собственные разработки и переориентировались на покупные системы	Система MRP была разработана в США в середине 1950-х годов, однако широкое распространение получила лишь с развитием вычислительной техники в 1970-е годы. Одним из главных разработчиков MRP был Дж. Орлиски.
Планирование потребности в производственных мощностях CRP (Capacity Requirement Planning), известный как замкнутый MRP	Основано на планировании производственных ресурсов и потребностей в производственных мощностях, синхронизированное с потребителем. Метод планирования потребности в производственных мощностях (CRP) нацелен на улучшение использования производственных мощностей рабочих центров – оборудования, поточных линий, бригад рабочих. Система класса CRP осуществляет планирование и балансировку загрузки рабочих центров для выполнения плана выпуска готовой продукции	Является продолжением системы MRP, разработанной в США в середине 1950-х годов. CRP-системы не обеспечивают оптимизацию загрузки рабочих центров, оставляя эту интеллектуальную процедуру человеку. В результате производственная программа будет соответствовать реальным возможностям загрузки рабочих центров, производственным мощностям
Планирование производственных ресурсов MRP II (Manufacturing Resource Planning)	В цикл планирования были введены не только материалы и мощности, а и все остальные ресурсы предприятия, в том числе финансы и работники. Будучи концепцией тотального планирования ресурсов производства, MRP II осталась основой технологий управления до настоящего времени. Хотя набор инструментов постоянно изменялся	Стандарт MRP II (Manufacturing Resource Planning) разработан в США в конце 1980-х годов и поддерживается американским обществом контроля за производством и запасами – American Production and Inventory Control Society (APICS). APICS регулярно издает документ MRP II Standart System, в котором описываются основные требования к информационным производственным системам
Системами планирования ресурсов предприятия ERP (Enterprise Resource Planning)	Это комплекс программных средств и управленческих решений, который позволяет в необходимые сроки с максимальной точностью выполнить заказ потребителя путем правильного планирования, перераспределения и направления всех ресурсов предприятия. Это привело к идее организации единого управления поставками по всей производственной цепочке внутри корпорации или нескольких различных компаний. А эта идея вылилась в появление технологии Supply Chain (SC – Управление цепочками поставок)	Концепция ERP сформулирована в 1990 г. аналитиком Gartner Lee Wylie как видение развития методик MRP II. Внедрение ERP-системы считается фактически необходимым условием для публичной компании, и начиная с конца 1990-х годов ERP-системы, изначально внедрявшиеся только промышленными предприятиями, эксплуатируются большинством крупных организаций вне зависимости от страны, формы собственности, отрасли
Constraint Planning (CP – планирование в условиях ограничений)	Метод Constraint Planning берет на себя решение задач анализа и планирования всех ресурсов, формируя производственные планы в условиях описанных ограничений по ресурсам и сформированным граничным условиям по результатам	Система разработана в середине 90-х годов как продолжение ERP (Enterprise Resource Planning) на основе теории ограничений
Система оптимизации ресурсов и процессов ORP (Optimization of resources and processes)	Будущее технологий управления ресурсами предприятий. Управление ресурсами предприятия рассматривается в едином комплексе планирования, распределения, учета и контроля, анализа, оптимизации всех основных служб и направлений деятельности	По мнению авторитетной английской компании Ovum, после ERP в ближайшее время стоит ожидать появления систем оптимизации ресурсов и процессов (ORP – Optimization of resources and processes), предвестником которых уже сейчас являются технологии CP и SC

ния бизнесом, создания принципиально нового корпоративного менеджмента и приспособления его к условиям экономики отечественных предприятий. Таким образом, необходимо, с одной стороны, повышать эффективность существующего управления, а с другой – развивать корпоративное управление. Особенность корпоративного менеджмента состоит в том, что он имеет дело с большими сложными системами. При организации корпоративных образований происходит значительное расширение полей бизнеса по сравнению с общими предпринимательскими образованиями.

Если тенденция к европейской интеграции сохранится, то можно ожидать роста иностранных инвестиций в украинскую экономику, реального прихода на украинские предприятия (приобретенные и вновь созданные) иностранных менеджеров и соответственно роста потребности в современных системах управления. Критическое отставание в развитии современных систем управления как по результатам, так и по темпам их модернизации в соответствии с мировыми требованиями можно расценивать не иначе, как основную угрозу национальной безопасности Украины.

Менеджмент предприятия должен проникнуться пониманием необходимости обеспечения единства всех бизнес-процессов планирования, управления, распределения и использования ресурсов, их максимально полного охвата в рамках единой информационной системы. Следует отметить, что промышленные корпорации развитых стран мира расходуют в год на совершенствование систем управления порядка 1–2% от оборота. И это притом, что в развитых странах мира в современных системах управления уже капитализировано несколько сот миллиардов долларов. Украинские предприятия по данной статье, в лучшем случае, расходуют десятые доли процента. При этом основной упор до настоящего времени делался на создание технической инфраструктуры, что само по себе не имеет потенциала окупаемости [2].

Особенно ярко отставание отечественных систем управления ресурсопотреблением выглядит на фоне динамичного развития систем управления ресурсопотреблением в мире. В таблице 1 представлены тренд развития систем управления ресурсопотреблением зарубежных предприятий и их отличительные характеристики.

Тренд быстрого развития систем управления ресурсопотреблением за рубежом должен адекватным образом находить отражение в менедж-

менте отечественных предприятий. Однако использование зарубежных пакетов прикладных программ по управлению ресурсопотреблением на отечественных предприятиях ограничено, так как многие из них не обладают достаточными ресурсами по их приобретению, внедрению и обслуживанию, а сами пакеты прикладных программ по управлению ресурсопотреблением не адаптированы к условиям хозяйствования отечественных предприятий. Кроме того, это требует изменений в подходах к управлению бизнесом, а значит, этим должны заниматься непосредственно носители «бизнес-идеи», а не разработчики таких программ.

**Выводы.** Таким образом, традиционные организационно-технические мероприятия, позволяющие экономить отдельные виды ресурсов, не имея общей стратегической установки на ресурсосбережение, не решают проблему эффективного использования ресурсов. Ресурсную стратегию следует рассматривать как обобщенную модель действий компании в «зоне стратегических ресурсов», необходимых для достижения определенных целей, обеспечивающих координацию использования ресурсов и их распределения между отдельными сферами ее деятельности. Такой подход к разработке ресурсных стратегий в целом следует признать как базовый в системах управления бизнесом. При этом необходимо обеспечить единство всех бизнес-процессов планирования, управления, распределения, использования, учета и контроля ресурсов в рамках единой информационной системы. Это может служить основой для разработки концептуальной модели стратегического управления ресурсами предприятия. Формирование единой информационной системы управления ресурсопотреблением может стать предметом дальнейших исследований в этой области.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Андропова И.В. Стратегическое управление эффективным ресурсопотреблением / И.В. Андропова // Российское предпринимательство. – 2006. – № 9 (81). – С. 46–49. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/7634/>.
2. Корнеев С. Система управления ресурсами предприятия: поведенческие аспекты рынка. Полемические заметки / С. Корнеев // Сети и бизнес. – 2005. – № 2 (21) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.sib.com.ua/arhiv\\_2005/2%2821%292005/korneev\\_5/korneev\\_2\\_2005.htm](http://www.sib.com.ua/arhiv_2005/2%2821%292005/korneev_5/korneev_2_2005.htm).

УДК 005.21:005.336

Кібук Т.М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри стратегії підприємств  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

## ВИЗНАЧЕННЯ АЛГОРИТМУ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

### DETERMINATION OF THE ALGORITHM OF MANAGING STRATEGIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

#### АНОТАЦІЯ

Досліджено основні функції управління стратегічним потенціалом підприємства. Розглянуто, систематизовано та проаналізовано існуючі принципи управління стратегічним потенціалом підприємства. Визначено основні види управління стратегічним потенціалом підприємства. Розроблено алгоритм управління стратегічним потенціалом підприємства.

**Ключові слова:** стратегічний потенціал підприємства, оцінювання стратегічного потенціалу підприємства, принципи управління стратегічним потенціалом підприємства, функції управління стратегічним потенціалом підприємства, види та алгоритм управління стратегічним потенціалом підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

Исследованы основные функции управления стратегическим потенциалом предприятия. Рассмотрены, систематизированы и проанализированы существующие принципы управления стратегическим потенциалом предприятия. Определены основные виды управления стратегическим потенциалом предприятия. Разработан алгоритм управления стратегическим потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** стратегический потенциал предприятия, оценивание стратегического потенциала предприятия, принципы управления стратегическим потенциалом предприятия, функции управления стратегическим потенциалом предприятия, виды и алгоритм управления стратегическим потенциалом предприятия.

#### ANNOTATION

The basic function of managing strategic potential of enterprise is researched. The existing principles of managing strategic potential of enterprise are considered, analyzed and systematized. The main types of managing strategic potential of enterprise are determined. The algorithm of managing strategic potential of enterprise is developed.

**Keywords:** strategic potential of enterprise, evaluation of the strategic potential of enterprise, principles of managing strategic potential of enterprise, functions of managing strategic potential of enterprise, types and algorithm of managing strategic potential of enterprise.

**Постановка проблеми.** Необхідність формування системи стратегічного управління на рівні підприємства обумовлена трансформаційними змінами соціально-економічних відносин в Україні. Фінансово-економічний стан українських підприємств показує, що більшість їх керівників та спеціалістів слабо володіють сучасними економічними засобами та методами стратегічного управління. У зв'язку з цим підвищується значення аналізу та оцінки наявних на підприємстві ресурсів та можливостей та пошук нових при управлінні процесами їх функціонування та розвитку.

Динамічність, відмітність природи та різноспрямованість впливу численних чинників, що впливають на діяльність підприємств, значно ускладнюють формування ними достатнього стратегічного потенціалу для досягнення встановленої загальної стратегії. Цілком очевидно, що така багатопланова проблема постійно перебуває у полі зору багатьох науковців і практиків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження методик стратегічного управління підприємство та переліку основних етапів останнього знайшло своє відображення в роботах багатьох не тільки зарубіжних, але і вітчизняних економістів. Найбільш вагомий внесок у розвиток теоретичних і практичних аспектів стратегічного управління підприємством з урахуванням такої складової, як стратегічний потенціал підприємства, зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені та економісти, як: О.С. Виханський, Т. Йеннер, О.О. Колесніков, Б.М. Мізюк, І.П. Отенко, О.В. Ревенко, О.М. Таран, Н.В. Шелегеда, Г.О. Шульга.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проведений нами аналіз інформаційних джерел [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8] засвідчує, що в науковій літературі досить докладно викладено методіку стратегічного управління підприємством, однак питання управління стратегічним потенціалом підприємства (далі – СПП) як одного із етапів стратегічного управління опрацьовано лише частково, а надбані результати мають несистематизований, іноді суперечливий характер. Зазначене окреслило сферу дослідження, часткові результати якого представлено у цій статті.

**Метою дослідження** є визначення алгоритму управління стратегічним потенціалом підприємства. Для досягнення поставленої мети автором поставлено і вирішено такі завдання:

- виділено основні складові стратегічного управління;
- систематизовано його принципи та функції;
- встановлено предмет та об'єкти стратегічного управління підприємством;
- розроблено вдосконалений методичний підхід до стратегічного управління підприємством.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для того щоб підприємство у складному



зовнішньому середовищі було здатне дотримуватися визначеної цілі та при цьому бути гнучким, його система управління повинна забезпечувати:

- 1) визначеність загальних напрямів розвитку;
- 2) правильність вибору стратегій розвитку;
- 3) чіткість відбору напрямів використання та відповідного розподілу ресурсів;
- 4) правильність оцінювання ступеня відповідності СПП встановленій стратегії;
- 5) ефективність системи управління СПП;
- 6) наявність системи стратегічного контролю.

У сучасних умовах управління стратегічним потенціалом промислового підприємства виступає як загальноекономічний чинник споживання ресурсів та ефективного функціонування виробничої системи. Особливе місце управління в сучасних умовах зумовлено тим, що воно гарантує інтеграцію економічних процесів на підприємстві [8, с. 25]. Формування системи управління СПП відображає можливість системи впорядкувати процеси формування потенціалу підприємства відповідно до внутрішніх закономірностей господарської діяльності і необхідне для:

- визначення поточного стану СПП;
- аналізу відповідності поточного рівня СПП обраній загальній стратегії підприємства;
- моделювання розвитку СПП;
- визначення найкращих шляхів та способів використання СПП.

Таким чином, у процесі розвитку підприємства управління СПП виконує такі функції:

- формування СПП відповідно до цілей та завдань розвитку підприємства;
- знаходження нових можливостей та вибір із них найбільш перспективних;
- аналіз ступеня достатності СПП для досягнення загальної стратегії підприємства;
- аналіз впливу кожного елементу СПП на його рівень;
- прийняття рішень щодо розвитку стратегічного потенціалу підприємства.

Ми погоджуємося з авторами [8; 9] щодо основних принципів, покладених в основу управління СПП, до яких доцільно віднести такі:

- системність – визначення СПП як певної впорядкованої сукупності, розгляд внутрішніх взаємозв'язків, аналіз впливу кожного з функціональних потенціалів на СПП та загальну стратегію підприємства й формування управлінських рішень з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища;
- безперервність – спостереження за поточним рівнем СПП, вияв відхилення та формування управлінських коригуючих рішень є постійним і безперервним процесом;
- збалансованість – виключення можливості надмірного впливу показників одного з функціональних потенціалів на СПП в цілому через побудову збалансованої системи коефіцієнтів;
- оптимальність використання ресурсів – адекватність на всіх етапах застосованих ресур-

сів очікуваним результатам від діяльності системи управління СПП;

- комплексність оцінювання СПП, що припускає множинність сфер і багатоаспектність аналізу;

- забезпеченість управління СПП інформаційно-технологічним інструментарієм, що дозволяє здійснювати прогностичні, планові, аналітичні й оперативні управлінські розрахунки з застосуванням адекватного арсеналу методів і засобів;

- результативність та ефективність використання СПП;

- гнучкість й здатність підприємства реагувати на зміни рівня СПП залежно від зміни цілей та загальної стратегії підприємства.

Процес управління СПП є поетапним, головним із яких є етап визначення резервів щодо нарощення досліджуваної категорії та розробка заходів щодо використання останніх. Сформульовані принципи управління стратегічним потенціалом металургійних підприємств дозволяють побудувати систему, яка спроможна досягти встановлену загальну стратегію підприємства, використовуючи наявні та створюючи нові резерви для нарощення СПП.

Ми погоджуємося з думкою І.П. Отенко стосовно того, що управління СПП носить як поточний, так і стратегічний характер. Оскільки при управлінні досліджуваною категорією, тим самим відбувається одночасне управління як поточним станом підприємства, так і перспективами його розвитку.

У зв'язку з тим, що процеси розвитку підприємства не є попередньо встановленими та передбачають вплив випадковостей, відхилень, тому управління даними процесами має носити стратегічний характер. Цей процес включає в себе постійний пошук та реалізацію нових можливостей використання ресурсів, форм та видів діяльності підприємства. Результатом реалізації даних процесів, які визначають інноваційний розвиток та стійкі конкурентні переваги підприємства на ринку, є проектування та впровадження нових товарів та технологій, завоювання нових ринкових ніш тощо.

Управління процесами функціонування підприємства здійснюється з метою отримання прибутку в короткостроковій перспективі та отримання додаткових конкурентних переваг задля зберігання поточного прибутку за рахунок наявних ресурсів та можливостей підприємства, тобто за рахунок використання наявного рівня СПП. Управління даними процесами носить поточний характер [10, с. 32]. Види управління СПП представлені на рисунку 1.

Відповідно до цілей управління процесами функціонування та розвитку підприємства визначаються функції поточного та стратегічного управління СПП. Ми погоджуємося з авторами [10; 11; 12] щодо основних функцій поточного управління досліджуваною категорією, основними з яких є:

– використання наявного СПП, результатом чого є ефективна діяльність підприємства у поточному періоді;



Рис. 1. Види управління стратегічним потенціалом підприємства [10, с. 33]

– аналіз та оцінка поточного стану СПП та його складових з метою контролю та регулювання процесів функціонування та розвитку підприємства;

– з'ясування, оцінка та використання факторів, які впливають на СПП;

– встановлення резервів нарощування рівня СПП.

Функціями стратегічного управління СПП [10; 12; 13] є такі:

– формування СПП відповідно до цілей та задач розвитку підприємства;

– пошук нових можливостей та вибір з них найбільш перспективних, щодо нарощування СПП у відповідності до встановленої загальної стратегії підприємства;

– оцінка ступеня відповідності СПП встановленій загальній стратегії підприємства;

– мотивування діяльності робітників підприємства та персоналу управління;

– оцінка ступеня гнучкості СПП щодо перегрупування ресурсів та можливостей всередині останнього;

– реалізація загальної стратегії підприємства та прийняття рішення щодо необхідності її коригування;

– контроль за виконанням прийнятих рішень щодо використання та нарощування СПП.

Стратегічний потенціал підприємств співвідноситься зі встановленою загальною стратегією підприємства і тому є основою для її розробки, коригування та реалізації. Основною стратегічною метою підприємства є досягнення стійких конкурентних переваг на відповідному ринку. Джерелом та засобом реалізації цієї мети є СПП як комплексна характеристика

наявних та можливих ресурсів та компетенцій даного підприємства.

Управління даними процесами передбачає розробку, вибір та обґрунтування пріоритетів розвитку підприємства, формування оптимальної структури цілей та розробку й реалізацію загальної стратегії підприємства, а також формування відповідної їм структури СПП, проведення контролю за реалізацією стратегії та завчасним її коригуванням.

Задля супроводження процесів управління СПП є необхідним створення оціночно-аналітичної системи на підприємстві. Тому ми пропонуємо використовувати методичний підхід до управління досліджуваною категорією, який включає загальний алгоритм (рис. 2), що складається з таких етапів:

1. Встановлення рівня відповідності наявного СПП загальній стратегії підприємства та резервів його нарощення за допомогою його узагальнюючої структури [14]. Функції оцінки та аналізу СПП дозволяють сформувати інформаційне поле для прийняття та реалізації управлінських рішень на підприємстві. Ця мета досягається на основі розробки, впровадження та реалізації авторського методичного підходу до оцінювання СПП [15], яка формує системи показників, критеріїв, параметрів розвитку всіх складових досліджуваної категорії, а також оцінки ефективності процесів управління ними.

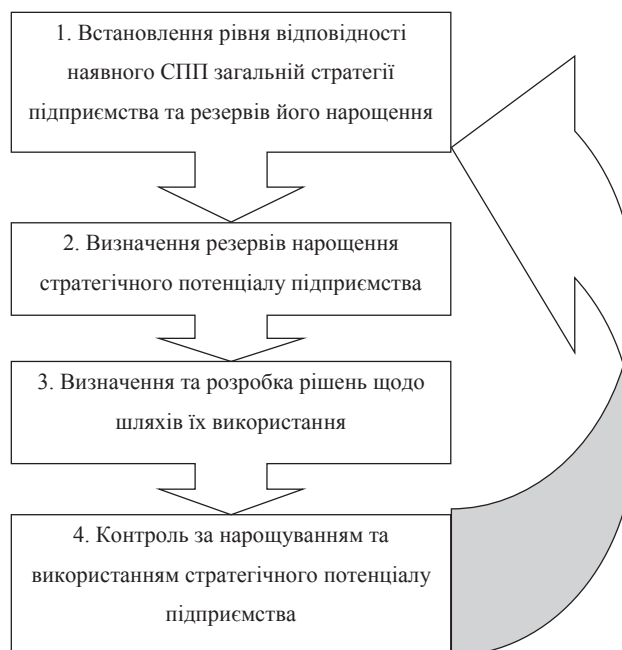


Рис. 2. Запропонований загальний алгоритм управління стратегічним потенціалом підприємства

2. Визначення резервів нарощування СПП. На цьому етапі на основі визначеного рівня відповідності досліджуваної категорії встановленій загальній стратегії на підприємстві приймаються рішення на базі запропонованих критеріїв, які представлені на рисунку 3:

– якщо значення узагальнюючого коефіцієнту СПП складає:  $0 \leq K_{СПП} \leq 5$ , що вказує на відсутність відповідності досліджуваної категорії встановленій загальній стратегії підприємства, необхідно приймати рішення про перегляд останньої. Після встановлення нової стратегії необхідно переходити до етапу оцінювання СПП;

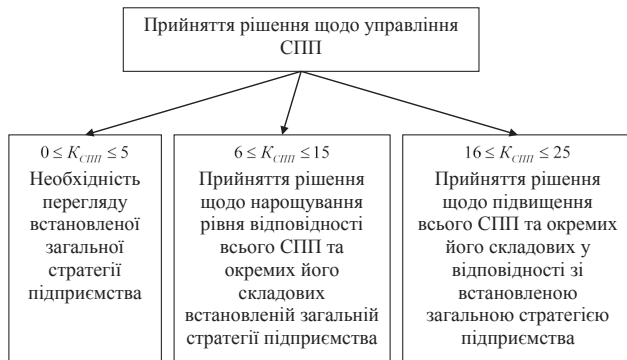


Рис. 3. Критерії прийняття рішень щодо управління СПП

– якщо значення узагальнюючого коефіцієнту СПП складає:  $6 \leq K_{СПП} \leq 15$ , що вказує на низький та середній ступінь відповідності досліджуваної категорії встановленій загальній стратегії підприємства, необхідно приймати рішення про нарощування як усього СПП, так і його окремих складових відповідно до обраної стратегії. У зв'язку з цим можуть прийматися такі рішення:

1) використання існуючих резервів щодо нарощування як усього СПП, так і окремих його елементів;

2) спрямування ресурсів на нарощування рівня відповідності найбільш слабких складових СПП задля досягнення встановленої стратегії підприємства;

3) перерозподіл ресурсів у структурі СПП;

4) необхідність перегляду існуючих шляхів використання СПП тощо.

– якщо значення узагальнюючого коефіцієнту СПП складає:  $16 \leq K_{СПП} \leq 25$ , що вказує на високий ступінь відповідності досліджуваної категорії встановленій загальній стратегії підприємства або її повній відповідності, необхідно приймати рішення про підвищення відповідності як усього СПП, так і його окремих складових. У зв'язку з цим можуть прийматися такі рішення:

1) підвищення ефективності використання всього СПП, а також окремих його елементів;

– спрямування ресурсів на підвищення відповідності найбільш вагомим складовим СПП встановленій стратегії підприємства;

– перерозподіл ресурсів у структурі СПП;

– необхідність пошуку нових шляхів використання СПП тощо.

3. Визначення та розробка рішень щодо шляхів їх використання. На цьому етапі обирається один із чотирьох шляхів використання СПП:

– використання існуючого СПП на освоєних ринках. При цьому основну увагу підприємство концентрує на своїх сильних сторонах. Очевидно, що подібна орієнтація може призвести до послаблення конкурентних позицій, особливо на динамічних ринках;

– формування нового СПП задля використання на освоєних ринках. Це головний напрям розвитку підприємства у разі, коли оброблені ринки володіють достатнім потенціалом зростання або коли у підприємства немає засобів для експансії на інших ринках. З формуванням нового стратегічного потенціалу підприємство прагне поліпшити або зберегти свої конкурентні позиції;

– використання існуючого СПП при освоєнні нових ринків. Підприємство на базі своїх ресурсів і компетенцій шукає нові можливості або ринки, де вони мають можливість прибутково використовуватися. Головною проблемою при такій орієнтації в багатьох випадках є відсутність ринкових «ноу-хау», що ускладнює профілізація товарів та послуг у споживачів і формування ефективної збутової мережі;

– формування нового СПП для освоєння нових ринків. Це найважчий шлях, оскільки підприємство не знайоме із специфікою нового ринку, крім того вимушене розвивати компетенції, які повинні забезпечити йому довгострокові переваги перед конкурентами. Через великі ризики подібна ситуація виправдана лише в тих випадках, коли ринок обіцяє дуже високий прибуток. Це, як правило, типово для ринків, які зароджуються, на яких новий постачальник товарів і послуг не відчуває звичайний тиск з боку існуючих на цих ринках конкурентів. Подібна орієнтація не виправдана, коли ринок не володіє високим потенціалом зростання, може призвести до великих ризиків, а наявні ресурси підприємства не гарантують експансії [2].

4. Контроль за нарощуванням та використанням стратегічного потенціалу. Рішення щодо нарощення СПП орієнтовані на майбутнє. Йдеться в першу чергу про те, щоб завчасно знайти деградацію задіяного СПП і появу нового та своєчасний перегляд ступеня відповідності досліджуваної категорії встановленій або скорегованій загальній стратегії підприємства. Особливе значення мають чинники, обумовлені потребами клієнтів. Також важливими є чинники, пов'язані з конкурентами, оскільки ресурси підприємства втрачають свою цінність саме під впливом їх активності. Нарешті, необхідна перевірка на спроможність і внутрішню фірмових чинників. На підприємствах з широко диверсифікованими програмами особливою увагою користуються стратегічні установки загального фірмового масштабу, які знову ж таки залежать від шансів на різних ринках.

Цей вид контролю може бути орієнтований як на перевірку ефективності задіяного СПП, так і на результати робіт із створення нових

ресурсів і компетенцій підприємства. У рамках даної функції необхідно відповісти на такі питання:

– чи дотримуються плани по нарощенню та використанню СПП;

– чи є досяжною встановлена загальна стратегія підприємства при такому рівні відповідності СПП останній;

– чи досягається за допомогою СПП адекватна конкурентна позиція на ринку;

– чи забезпечує завойована позиція задовільний рівень прибутку.

При цьому завчасно повинні виявлятися події, які несуть загрозу для СПП. На практиці разом із виявленням загроз з'являється можливість знайти нові шанси і забезпечити підприємству розвиток відповідно до динаміки зовнішнього середовища.

Невизначеність і непередбачуваність сучасної ринкової обстановки та великі терміни виконання рішень у рамках створення і реалізації СПП вимагають пильної уваги до контролю, забезпечення виконання та завчасного перегляду раніше прийнятих рішень.

**Висновок.** Таким чином, через визначальний вплив СПП на можливості підтримки стійкості підприємства, отримання додаткових конкурентних переваг та забезпечення здійсненості встановленої загальної стратегії у довгостроковому періоді управління останнім є одним із основних етапів процесу розробки та реалізації стратегії підприємства.

На завершення можна констатувати, що питання розробки методичного підходу до управління процесом розробки та реалізації стратегії підприємства та інші поки що залишаються відкритими і являють собою проблемне поле для подальших досліджень як безпосередньо автором цієї статті, так і чисельних науковців та практиків, що спеціалізуються у цій предметній галузі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шульга Г.О. Стратегічне управління розвитком підприємства: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Г.О. Шульга. – Харків, 2001. – 19 с.
2. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента [Електронний ресурс] / Томас Йеннер // Менеджмент и маркетинг. – 1999. – № 2/99. – Режим доступу: [http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/15\\_2\\_99.htm](http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/15_2_99.htm).
3. Мізюк Б.М. Стратегічне управління підприємством / Мізюк Б.М. – Львів: «Коопосвіта» ЛКА, 1999. – 388 с.
4. Колесніков О.О. Управління стратегічним потенціалом підприємства: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.О. Колесніков. – Х., 2005. – 18 с.
5. Ревенко О.В. Стратегічне управління розвитком підприємства: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Ревенко. – Х., 2006. – 20 с.
6. Виханский О.С. Менеджмент: учеб. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – [3-е изд.]. – М.: Гардарики, 2000. – 528 с.
7. Таран О.М. Стратегічне управління: навч. посіб. / О.М. Таран. – К.: Харк. нац. аграр. ун-т, 2004. – 145 с.
8. Стратегічне управління потенціалом підприємства: [монографія] / НАН України. Інститут економіки промисловості / [Б.І. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін.]. – Донецьк: ДонУЕП, 2006. – 219 с.
9. Ареф'єва О.В. Управління потенціалом розвитку промислових підприємств: [монографія] / О.В. Ареф'єва, О.В. Коренков. – К.: ГРОТ, 2004. – 200 с.
10. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия. Научное издание: [монография] / Отенко И. П. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. – 256 с.
11. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. / Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.
12. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / Воронкова А.Э. – Луганск: Изд. Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.
13. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
14. Кібук Т.М. Поелементна структуризація стратегічного потенціалу підприємства / Т.М. Кібук // Держава та регіони. (серія: Економіка та підприємництво). – 2008. – № 5. – С. 73-77.
15. Кібук Т.М. Методика оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / Т.М. Кібук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 12 (91). – С. 31-37.



УДК 336.64

Кизилов Г.І.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

### THEORETICAL BASES OF FORMATION OF THE EVALUATION INDICATORS SYSTEM FOR ENTERPRISE'S FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні засади формування сукупності показників оцінки фінансово-економічної безпеки підприємства. Пропонуються підходи, засновані на збалансованих системах показників, які характеризують найбільш істотні аспекти діяльності. Особливу увагу приділено принципам змістовності та мінімальності для визначення показників прибутковості, ліквідності та платоспроможності. Проаналізовано взаємозв'язок і суперечлива єдність трьох груп показників діяльності компанії: ключові показники результативності (KRI), виробничі показники (PI), ключові показники ефективності (KPI).

**Ключові слова:** фінансово-економічна безпека, інтегральна оцінка, показники-індикатори, ключові показники результативності, виробничі показники, ключові показники ефективності.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы формирования совокупности показателей оценки финансово-экономической безопасности предприятия. Предлагаются подходы, основанные на сбалансированных системах показателей, характеризующих наиболее существенные аспекты деятельности. Особое внимание уделено принципам содержательности и минимальности для определения показателей доходности, ликвидности и платежеспособности. Проанализированы взаимосвязь и противоречивое единство трех групп показателей деятельности компании: ключевые показатели результативности (KRI), производственные показатели (PI), ключевые показатели эффективности (KPI).

**Ключевые слова:** финансово-экономическая безопасность, интегральная оценка, показатели-индикаторы, ключевые показатели результативности, производственные показатели, ключевые показатели эффективности.

#### ANNOTATION

The article discusses the theoretical basis of the formation of aggregate indicators for evaluation of the financial and economic security. Approaches based on the balanced scorecard, describing the most important aspects of business, are suggested. Particular attention is paid to the principles of consistency and minimality for indicators of profitability, liquidity and solvency. The author analyzes the relationship and contradictory unity of the three groups of indicators of activity: Key Result Indicators (KRI), Performance Indicators (PI), Key Performance Indicators (KPI). These performance indicators can not be used for evaluating the performance of individual functional units, which can disrupt the balanced analysis.

**Keywords:** financial and economic security, integral evaluation, indicators, key result indicators, performance indicators, key performance indicators.

**Постановка проблеми.** Радикальне реформування національної економіки неможливе без створення адекватного теоретичного підґрунтя, зокрема, визначення принципів, методів та інструментів аналізу фінансово-економічної безпеки підприємств. Головною метою корпо-

ративного управління фінансово-економічною безпекою має стати створення необхідних умов, що гарантують захищеність стратегічних інтересів і здатність до сталого розвитку, можливість своєчасного виявлення, запобігання і нейтралізації реальних та потенційних загроз стабільності функціонування й досягнення головних цілей діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналіз сучасних підходів до визначення сутності та системи показників для оцінки свідчить про неоднозначність поглядів на цю проблему. Більшість науковців сходяться на думці про необхідність інтегральної оцінки рівня економічної безпеки.

Пошук методів кількісного оцінювання рівня економічної безпеки підприємства призвів до появи різних підходів: індикаторного, ресурсно-функціонального, забезпечення програмно-цільового управління розвитком підприємства. Більш поширеним є індикаторний підхід.

Методикою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України передбачено п'ять етапів конструювання інтегральної оцінки економічної безпеки:

1. Формування множини індикаторів.
2. Визначення характеристичних (оптимальних, порогових та граничних) значень індикаторів.
3. Нормалізація індикаторів.
4. Визначення вагових коефіцієнтів.
5. Розрахунок інтегрального індексу [1].

Таким чином, оцінка економічної безпеки потребує перш за все формування множини індикаторів. Індикаторами економічної безпеки Методикою визначені реальні статистичні показники розвитку економіки, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері. Підходи до формування множини індикаторів та визначення їх характеристичних значень для підприємств Методикою не передбачені.

За останні роки дослідженню проблем формування системи критеріїв та індикаторів для оцінки економічної безпеки присвячено значну кількість праць таких науковців-сучасників, як Т.Г. Васильців [2], М.М. Єрмошенко, К.С. Горя-

чева [3], О.В. Іващенко [4], Л.М. Худолій [5], В.Л. Ортинський [6] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте питання множини індикаторів оцінки залишаються дискусійними. Дуже важливим є розгляд проблеми з точки зору суперечливої єдності індикаторів, їх використання на рівнях підприємства в цілому та його підрозділів. Актуальним залишається уточнення принципів побудови збалансованої системи показників.

**Мета статті.** Аналіз теоретичних і практичних підходів до проблеми формування та застосування показників рівня фінансово-економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу.** Управління економічною безпекою первинної ланки економіки передбачає постійний моніторинг її рівня не лише у межах підприємства загалом, але й за функціональними складовими. Кількісна оцінка останніх має на меті вирішення таких завдань: вибір системи показників оцінки сфер життєдіяльності підприємства; формування граничних значень показників у межах окремих стадій життєвого циклу розвитку підприємства; формування комплексної оцінки рівня безпеки; визначення комплексної оцінки рівня економічної безпеки.

На думку В.Л. Ортинського, основними групами розрахункових показників для оцінки фінансово-економічного стану (безпеки) підприємства є показники прибутковості, ділової активності, фінансової стійкості, платоспроможності. Розраховуючи коефіцієнти ділової активності підприємства, він пропонує використовувати: оборотність активів оборотність товарно-матеріальних запасів, середній термін оплати дебіторської заборгованості, середній термін оплати кредиторської заборгованості [6, с. 126]. У монографії за ред. Т.Г. Васильціва [2, с. 45] пропонується запровадити методичний підхід до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, при якому діапазон значень рівня безпеки поділений на окремі рівні, і розглядати п'ять рівнів у межах діапазону економічної безпеки суб'єкта господарювання: критичний, передкритичний, низький, задовільний, прийнятний. Стан «потрапляння» підприємства на той чи інший рівень визначається перевищенням фактичних значень окремих показників його діяльності над критичними обмеженнями індикаторів, які є неоднаковими для всіх рівнів, а підібрані виключно з урахуванням того рівня безпеки, який вони характеризують. При цьому індикаторами на низькому рівні забезпечення економічної безпеки поряд з такими, як: коефіцієнт рентабельності власного капіталу, фондовіддача, коефіцієнт оборотності оборотних активів (менше середньогалузевого); коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів (більше середньогалузевого). Також пропонується: коефіцієнт оборотності товарних запасів,

на передкритичному – коефіцієнт поточної ліквідності ( $<1$ ); коефіцієнт фінансування ( $\leq 1$ ); коефіцієнт швидкої ліквідності ( $\leq 0,6$ ); коефіцієнт автономії ( $<0,5$ ); коефіцієнт абсолютної ліквідності ( $<0,2$ ); коефіцієнт покриття ( $\leq 1$ ).

Слід зауважити, що в обох працях пропонується коефіцієнт оборотності окремих стадій обігу оборотних активів (запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, дебіторської заборгованості) не мають економічного змісту, оскільки ці активи не обертаються ізольовано. Продукція (новий товар) є результатом проходження послідовно усіх стадій.

Індикатор, що пропонується для оцінки задовільного рівня забезпечення економічної безпеки, – фондоозброєність або фондовіддача як обернені показники не мають характеризувати різні рівні.

На нашу думку, ключові характеристики рівня фінансово-економічної безпеки не можуть проводитися у відриві від показників, які використовуються в плануванні, обліку й аналізі діяльності підприємства.

Останнім часом все більшої актуальності набули підходи до аналізу і оцінки результатів діяльності, засновані на збалансованих системах фінансових і нефінансових показників (ЗСП), які характеризують найбільш істотні аспекти діяльності підприємства, а також відображають ступінь досягнення ним стратегічних цілей. Застосування збалансованих моделей з метою одержання різносторонньої, актуальної і достовірної інформації для своєчасного прийняття ефективних управлінських рішень, направлених на формування конкурентоспроможних переваг для майбутнього процвітання, орієнтоване на вимірювання та оцінку ефективності діяльності підприємства за набором показників, що відображають суттєві аспекти діяльності (фінансові, маркетингові, виробничі а також навчання й інновацій) саме з точки зору його стратегії.

Як зазначає американський вчений-економіст М.В. Мейер, розчарування великих американських компаній існуючими системами оцінки ефективності виникло тому, що більшість систем оцінки ефективності не задовольняють деяким базовим вимогам: число показників оцінки повинно бути відносно невеликим, нефінансові показники функціонування компанії повинні мати здатність до прогнозування фінансової ефективності, дані показники повинні охоплювати всю організацію, повинні бути стабільними й повинні бути використані для оцінки й мотивації персоналу [7, с. 5].

Пропонуючи універсальну систему показників, Х. Рамперсад дав наступне бачення області їх застосування: «Показники діяльності – це норми, за допомогою яких оцінюється прогрес у досягненні стратегічних цілей. Вони необхідні для виконання стратегічних планів. Якщо вони взаємопов'язані таким чином, що менеджери

можуть розробити на їхній основі певний курс дій, то вони подають якісь сигнали, змушуючи менеджерів приймати певні управлінські міри у випадку відхилення фактичних результатів від запланованих. Тому показники діяльності роблять бачення й цілі організації такими, що піддаються виміру» [8, с. 23].

Р. Каплан і Д. Нортон [9, с. 35] рекомендували використовувати не більше 20 показників. Д. Парментер пропонує правило «10/80/10»: організація повинна мати близько 10 ключових показників результативності, до 80 виробничих показників і 10 ключових показників ефективності [10, с. 143].

Заслугують уваги три види показників діяльності компанії, які

Д. Парментер запропонував, впроваджуючи систему збалансованих показників в практику діяльності компаній Європи і Нової Зеландії:

- ключові показники результативності (KRI), що характеризують положення справ у цілому;
- виробничі показники (PI), які вказують на те, що варто робити;
- ключові показники ефективності (KPI), що вказують на те, як можна кардинально підвищити продуктивність.

**KRI** – це набір показників, що відображають ті аспекти організаційної діяльності, які є найбільш важливими для сьогоденного і завтрашнього успіху. До показників KRI відносять задоволення споживача, чистий прибуток до сплати податків, прибутковість клієнтів, задоволення співробітників, прибутковість оборотного капіталу. Проте на підставі KRI не можна одержати рекомендацій, як поліпшити ці результати. Тому ці показники зручні лише для членів правління (тобто для людей, що не беруть участь у повсякденному менеджменті).

Істинний **KPI** торкається більшості критичних факторів успіху й складових ЗСП. Він здійснює ефект «лавини». Поліпшення такого критичного фактору успіху, як задоволення споживача, зробить позитивний вплив на багато інших показників

Д. Парментер виділив сім характеристик KPI:

- 1) нефінансовий характер показників (їхнє значення не виражається в доларах, євро, ієнах, фунтах і т. д.);
- 2) вони відслідковуються часто (наприклад, щодня або навіть щогодини);
- 3) вони вимагають втручання генерального директора й топ-менеджерів;
- 4) вони вимагають розуміння й адекватних коригувальних дій усього персоналу;
- 5) вони припускають відповідальність конкретної особи або команди;
- 6) вони роблять значний вплив (наприклад, впливають на найбільш істотні критичні фактори успіху й більш ніж на одну складову збалансованої системи показників);
- 7) вони здійснюють позитивний вплив (наприклад, позитивно впливають на всі інші показники діяльності організації).

Якщо якому-небудь показнику надається грошове вираження, то він автоматично перетворюється в показник результативності (наприклад, обсяг денних продажів є результатом початих зусиль, які й створили цей обсяг).

Розмежування між (KRI) і (KPI) Д. Парментер вбачає в тому, що ключові показники результативності охоплюють більший проміжок часу, ніж ключові показники ефективності. Вони переглядаються щомісяця або щокварталу, у той час як KPI – щодня або раз у тиждень. Виділення KRI із загальної маси параметрів діяльності організації впливає на систему звітності. Це виражається в диференціації показників на ті, що мають значення на найвищому рівні, і на ті, що важливі на інших рівнях. Іншими словами, в організації повинні існувати звітність для вищого керівництва, що включає до 10 ключових показників результативності, і збалансована система показників, що містить до 20 показників (як PI, так і KPI) для інших менеджерів.

З цього висловлювання витікає висновок, що показники ефективності не можуть застосовуватися для оцінки ефективності діяльності окремих функціональних підрозділів. Можна погодитися з Д. Парментером, що ключові показники ефективності повинні вимірюватися постійно (щогодини, щодня, а в деяких випадках і раз у тиждень). Проте не безсумнівим є його твердження, що місячні, квартальні або річні параметри не є ключовими для бізнесу і вони не можуть входити до числа KPI.

Між KRI і KPI знаходиться велике число виробничих показників. Вони доповнюють KPI і входять нарівні з ними в збалансовану систему показників – для організації в цілому й для кожного її підрозділу, департаменту або відділу.

Важливо, щоб при побудові системи показників вони були орієнтовані на поставлені стратегічні цілі.

До виробничих показників відносяться прибутковість 10% високопоставлених клієнтів, чистий прибуток ключових продуктових ліній, процентний ріст обсягу продажів 10% високопоставленим клієнтам, число співробітників, що беруть участь у раціоналізації та ін.

**Висновки.** Слід погодитися, що побудова множини індикаторів системи фінансово-економічної безпеки підприємства базується на таких принципах і вимогах [8]:

- повноти – введення додаткового індикатора не змінює результату, тобто оцінку рівня фінансово-економічної безпеки підприємства, а відміну від виключення одного індикатора з вибраної множини;
- мінімальності – оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки здійснюється з використанням якнайменшої кількості індикаторів;
- змістовності – кожен індикатор повинен відображати змістовну сторону аспектів оцінювання і забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства;

– вимірності – кожен індикатор повинен мати кількісну міру, яка характеризує ступінь розвитку окремого аспекту системи фінансово-економічної безпеки;

– системності – врахування всіх можливих взаємозв'язків і взаємозалежностей системи фінансово-економічної безпеки підприємства та системи фінансової безпеки держави;

– прийнятного ризику – розроблення і реалізація допустимих заходів щодо недопущення виникнення граничних ситуацій у фінансовій діяльності держави та підприємства.

Згідно нашої точки зору, особливої уваги варто приділити саме принципам змістовності (наприклад, для визначення показників ділової активності доцільно відстежувати загальну тривалість кругообігу оборотного капіталу а також і тривалість знаходження коштів на кожній його стадії: у запасах, у незавершеному виробництві, у готовій продукції) і мінімальності (для визначення показників прибутковості, показників ліквідності та платоспроможності).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=97980](http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=97980).
2. Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: [монографія] / [Т.Г. Васильців, В.І. Волошин, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркавчук]; за ред. Т.Г. Васильціва. – Львів: ВИДАВНИЦТВО, 2012. – 386 с.
3. Ермошенко М.М., Горячева К.С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво: [монографія] / М.М. Ермошенко, К.С. Горячева. – К.: Національна академія управління, 2010. – 248 с.
4. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства / О.В. Іващенко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Вип. 1 (1). – Т. 18. – С. 142–145.
5. Худолій Л.М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності / Л.М. Худолій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=455>.
6. Ортинський В.Л., Керницький І.С., Живко З.Б., Керницький М.І. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: [навч. посіб.] / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницький]. – К.: Правова єдність, 2009. – 542 с.
7. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса / М.В. Мейер; пер. с англ. А.О. Корсунского. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
8. Рамперсад Х.К. Универсальная система показателей для оценки личной и корпоративной эффективности. Сорок вопросов для размышления с примерами разных вариантов действий / Х.К. Рамперсад, К. Туоминен. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 148 с.
9. Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон; пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
10. Пармендер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей / Д. Пармендер; пер. с англ. А. Платонова. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2008. – 288 с.



УДК 338.27

**Клопов І.О.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри інформаційних технологій  
та економічної безпеки бізнесу  
Запорізької державної інженерної академії***Вакуленко Т.С.***асистент кафедри інформаційних технологій  
та економічної безпеки бізнесу  
Запорізької державної інженерної академії*

## КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ

### COGNITIVE MODELING OF PRICING POLICIES IN THE HOUSING MARKET

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено систему ціноутворення на ринку житлової нерухомості на прикладі міста Запоріжжя, досліджено і проаналізовано вплив основних факторів, а саме середньої заробітної плати, рівня безробіття, курсу валют, привабливості району, індексу інфляції, рівня попиту тощо, на ціну об'єкта. За допомогою когнітивного графа систематизовано і формалізовано основні зв'язки між елементами системи, побудовано і проаналізовано багатофакторну регресійну модель прогнозування ціни об'єкта нерухомості.

**Ключові слова:** когнітивна модель, ціна, фактори впливу, ринок нерухомості, структура, контур.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследована система ценообразования на рынке жилой недвижимости на примере города Запорожье, исследованы и проанализированы влияние основных факторов, а именно средней заработной платы, уровня безработицы, курса валют, привлекательности района, индекса инфляции, уровня спроса и т.д., на цену объекта. С помощью когнитивного графа систематизированы и формализованы основные связи между элементами системы, построена и проанализирована многофакторная регрессионная модель прогнозирования цены объекта недвижимости.

**Ключевые слова:** когнитивная модель, цена, факторы влияния, рынок недвижимости, структура, контур.

#### ANNOTATION

The paper investigates pricing in the housing market based on the example of the city of Zaporizhzhia. The influence of the main factors, namely the average wage, unemployment rate, exchange rate, attractiveness of the area, inflation, demand and others on the price of the object is investigated and analyzed. Links between key elements of the system were systematized and formalized using a cognitive graph. Multifactor regression model for prediction of the property price was built and analyzed.

**Keywords:** cognitive model, price, impact factor, real estate market, structure, contour.

**Постановка проблеми.** Економічні процеси, що сьогодні відбуваються в економіці України, значною мірою позначаються на нерухомості як на важливій складовій ринку країни. Нерухомість є частиною національного багатства України, безпосередньо бере участь практично у всіх видах діяльності держави. Таким чином, чітке прогнозування ціни нерухомості багато в чому визначає як економічне позиціонування України поряд з іншими країнами, так і забезпечення умов для сталого розвитку національної економіки [1, с. 254].

Оскільки процеси на ринку нерухомості досить різнобічні і динамічні, то перш ніж приступити до процесу прогнозування, постає необхідність у створенні когнітивної моделі, яка б могла, враховуючи усі найбільш впливові фактори ціноутворення, а саме середню заробітну плату, рівень безробіття, курс валют, привабливість району та інші, дозволити систематизувати і формалізувати відносини між елементами досліджуваної системи, отримувати відповіді на багато питань, пов'язаних із властивостями складної структури ринку нерухомості. Це полегшить процес прийняття рішення стосовно будь-яких дій над об'єктом нерухомого майна.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оцінки нерухомості відображені в численних наукових публікаціях. Фундаментальні дослідження, спрямовані на розгляд сутності нерухомості й оцінної діяльності, відображено в роботах провідних вітчизняних учених О.Ю. Амосова, М.Д. Бойка, Г.В. Висоцької, А.П. Голікова, Е.А. Гриценко, В.І. Єсіпова, М.М. Журавського, В.І. Сергієнка, М.П. Лебідя, Г.А. Маховикової, С.М. Максимова, П.Н. Ніконова, Г.М. Стерника, В.І. Тітяєва, О.М. Тищенко, В.І. Торкатюка, О.М. Третьяка, Л.С. Шевченко, Л.М. Шутенка, а також зарубіжних учених А.Г. Грязнової, Н.В. Калініної, Є.І. Тарасевича, Дж. Фрідмана, М.А. Федотової, Дж.К. Еккерта та ін. Разом з тим варто відзначити недостатню розробленість напряму наукових досліджень, пов'язаного з методикою прогнозування ціни на ринку нерухомості, зокрема житлової. У цій роботі акцентується увага саме на прогнозуванні ціни для об'єктів житлової нерухомості.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проаналізувавши низку наукових праць, можна зробити висновок, що проблеми нерухомості сьогодні досліджуються дуже активно. Проте є ряд суттєвих недоопрацювань теми ціноутворення та прогнозування ціни на ринку житлової нерухомості, як на первинному, так на і вторинному. Дослі-

дження проблем ціноутворення неможливе без досконалого вивчення закономірностей формування і функціонування причинно-наслідкових зв'язків факторів ціноутворення, саме це питання і потребує додаткового і більш детального аналізу.

**Постановка завдання.** Основна мета роботи – на основі розробленого когнітивного графу впливу факторів сформувати адекватну регресійну модель та спрогнозувати регіональні ціни на об'єкти житлової нерухомості на вторинному ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Когнітивна модель являє собою структуру причинно-наслідкових зв'язків між елементами досліджуваної системи та навколишнього її середовища. Елементами когнітивної моделі є базисні фактори є поняття, що характеризують досліджувану систему та її навколишнє середовище, а також причинно-наслідкові зв'язки між ними [2, с 343].

Когнітивні карти створюються і видозмінюються в результаті активної взаємодії суб'єкта з навколишнім світом. При цьому можуть формуватися когнітивні карти різного ступеня спільності, «масштабу» та організації.

Саме тому для формалізування та систематизування великої кількості ціноутворюючих факторів та дослідження їх взаємозв'язків доцільно використовувати когнітивний граф.

Для формування когнітивної схеми впливу факторів на ціну об'єктів житлової нерухомості (рис. 1) запропонована така структура:

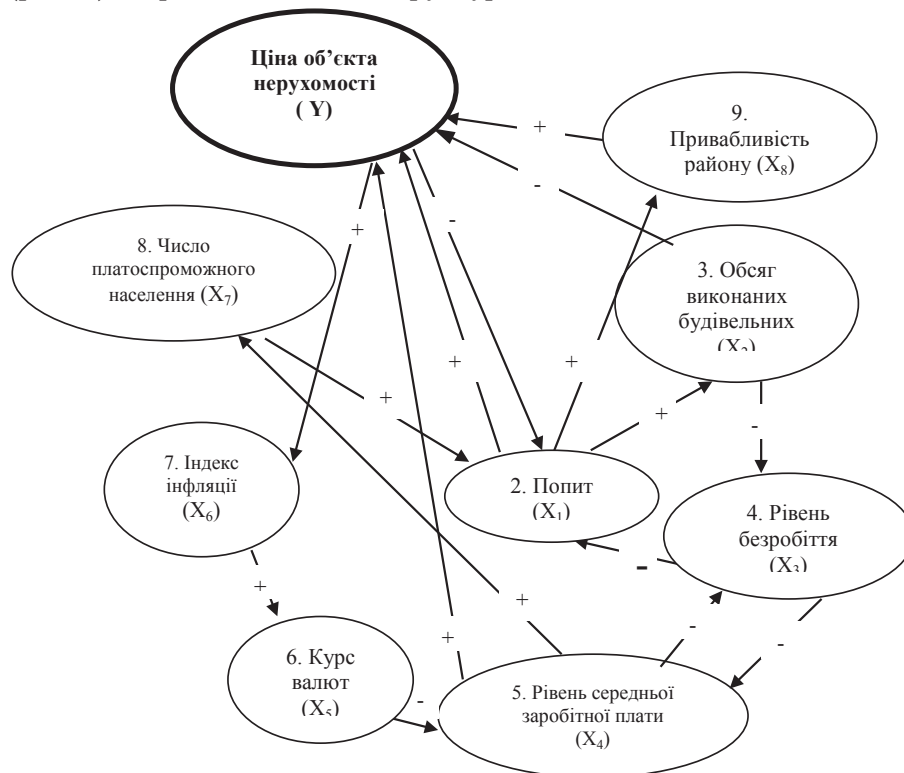


Рис. 1. Когнітивна структурна схема впливу факторів на ціну об'єкта нерухомості

Складено авторами

1. Ціна об'єкта нерухомості – цільова вершина когнітивної структурної схеми впливу факторів.

2. Рівень попиту – є основою функціонування ринку нерухомості (як і будь-якого іншого ринку).

3. Обсяг виконаних будівельних робіт – це кількість виконаних будівельних робіт протягом заданого періоду.

4. Рівень безробіття – визначається як відношення (у відсотках) кількості безробітних віком 15-70 років до економічно активного населення (робочої сили) зазначеного віку або відповідної соціально-демографічної ознаки.

5. Рівень середньої зарплатної плати – економічний показник, який характеризує розмір нарахованої зарплатної плати, яка припадає на одного працівника, визначається поділом загальної суми нарахованої зарплатної плати на середню чисельність працівників.

6. Курс валют – коливання курсу змінюють загальну цінову політику суб'єктів ринку, в тому числі і ринку нерухомості.

7. Рівень інфляції (або індекс споживчих цін) – показник, який характеризує зміни загального рівня цін на товари і послуги, придбані населенням для невиробничого споживання.

8. Число платоспроможного населення – доходи значної частини споживачів нерухомості і ціни на об'єкти нерухомості, в реаліях державної економіки, величини різного порядку. Як правило, ціна на нерухомість в нашій країні навіть в кілька десятків разів вище річного

доходу її користувачів, тому навіть якщо дохід збільшиться на кілька десятків відсотків, то розрив між ним і ціною нерухомості істотно не зменшиться, ціна буде зростати пропорційно.

9. Привабливість району – показник, який відноситься до фізичних факторів, який враховує (включає) у себе рівень якості життя у певному районі.

У процесі формування когнітивного графу сформувалися наступні контури (замкнуті орієнтовані шляхи, всі вершини яких різні).

Контур А – 1 → 2 → 9 → 1 (ціна об'єкта нерухомості → попит → привабливість району → ціна об'єкта нерухомості) – в контурі є один зв'язок зі знаком мінус – контур стабілізує;

Контур В – 1 → 3 → 4 → 5 → 8 → 2 → 1

(ціна об'єкта нерухомості → обсяг виконаних будівельних робіт → рівень безробіття → число платоспроможного населення → попит → ціна об'єкта нерухомості) – в контурі є два зв'язки із знаком мінус – контур стабілізує;

Контур С – 1 → 2 → 3 → 1 (ціна об'єкта нерухомості → попит → обсяг виконаних будівельних робіт → ціна об'єкта нерухомості) – в контурі є два зв'язки із знаком мінус – контур підсилює;

Контур D – 1 → 7 → 6 → 5 → 4 → 2 → 1 (ціна об'єкта нерухомості → індекс інфляції → курс валют → рівень середньої заробітної плати населення → рівень безробіття ціна → об'єкта нерухомості) – в контурі є три зв'язки із знаком мінус – контур стабілізує.

Описати структурно-функціональні зв'язків у розробленій когнітивній системі можна таким чином:

- зростання ціни на ринку нерухомості веде до зростання рівня інфляції, а також у разі зниження ціни на об'єкти нерухомості це призведе до зниження обсягу виконаних будівельних робіт;

- збільшення попиту веде до збільшення ціни та привабливості району;

- обсяг виконаних будівельних робіт може знижати рівень безробіття;

- збільшення рівня безробіття може призвести до зниження заробітної плати;

- збільшення заробітної плати веде до збільшення числа платоспроможного населення;

- зростання курсу валют має негативний вплив на ціну на об'єкт нерухомості;

- чим вище індекс інфляції в країні, тим вище курс валют;

- число платоспроможного підвищує попит;

- привабливість району збільшує ціну об'єкта нерухомості.

Відповідно до запропонованої схеми можливе збільшення ціни об'єкта нерухомості через вплив на попит, а на попит впливаємо підвищенням числа платоспроможного населення, також збільшення ціни є можливим за рахунок зростання привабливості району. Зменшення ціни можливо у разі зниження курсу валют, а також за рахунок збільшення обсягу виконаних будівельних робіт.

Якщо складається така ситуація, коли потрібно підняти ціну на об'єкт нерухомості, треба вдосконалити якість життя у районі.

Розглянемо і проаналізуємо контур D (ціна об'єкта нерухомості → індекс інфляції → курс

валют → рівень середньої заробітної плати населення → рівень безробіття ціна → об'єкта нерухомості). Контур стабілізує, тому при збільшенні середньої заробітної плати платоспроможність населення зростає і веде до збільшення попиту, що у свою чергу призводить до зростання ціни об'єкта нерухомості. Використовуючи даний контур як базу для прогнозування ціни, можна за допомогою методів соціально-економічного прогнозування виявити тенденції розвитку ринку нерухомості на наступні періоди. За основу взято метод регресійного аналізу. Тому що він найточніше з усіх використовуваних нормативно-параметричних методів може розкрити сутність поставленого завдання прогнозування, з урахуванням наведеної множини факторів ціноутворення.

Для дослідження були використані статистичні дані факторів ціноутворення, як по Запорізькій області, так по Україні в цілому.

За даними Запорізької обласної державної адміністрації, середньомісячна заробітна плата по області за 2014 рік склала 3432 грн (рис. 2), що відповідає 5-му місці по Україні – 3476 грн, також, у порівнянні з 2013 роком, збільшилася на 9,2% (1-2 місце, по Україні – більше на 5,9%).

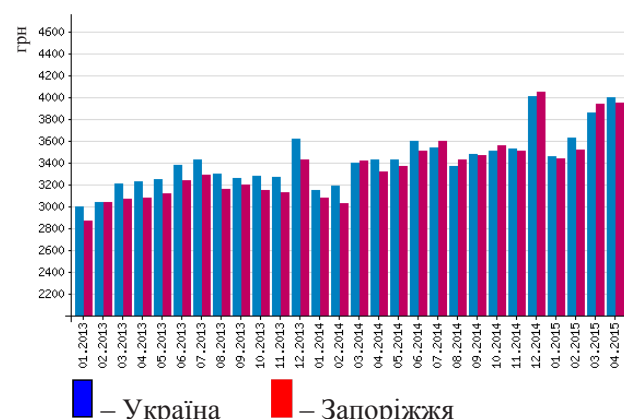


Рис. 2. Рівень середньої заробітної плати в Україні у Запорізькому регіоні [4]

Індекс реальної заробітної плати за 2014 рік у Запорізькому регіоні склав 96,6% (3 місце серед регіонів, по Україні – 93,5%). У порівнянні з листопадом 2014 року реальна заробітна плата збільшилася на 12,1% (8 місце, по Україні – збільшення на 10%) [3].

Станом на 1 березня 2015 року кількість зареєстрованих безробітних в Україні стано-

Таблиця 1

Рівень безробіття в Україні в 2014 році (кількість населення в тис.) [5]

2014	Всього населення	Економічно активне населення	Зайняте населення	Безробітне населення *	Рівень безробіття	Зареєстрованих безробітних
I квартал	45377,6	19189,8	17384,9	1804,9	9,4%	500,4
II квартал	42988,0	19230,6	17501,1	1729,5	9,0%	482,8
III квартал	42973,7	19175,7	17394,7	1781,0	9,3%	464,9
IV квартал	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7%	458,6

\* за методологією МОП

вила 523,1 тис. осіб, дані наведені у таблиці 1. За останніми оприлюдненими даними Державної служби статистики України, рівень безробіття населення віком 15-70 років, визначений за методологією МОП, в Україні в середньому зріс з 7,1% (січень-вересень 2013 р.) до 8,9% (січень-вересень 2014 р.) економічно активного населення [5].

Щодо Запорізького регіону, то чисельність громадян, які мали статус безробітного, на 01.01.2015 становила 30,1 тис. осіб, що на 24,9% (на 6 тис. осіб) більше, ніж на початок 2014 року. Із загальної чисельності зареєстрованих безробітних 53% складають жінки, 40,6% – молодь віком до 35 років. Рівень зареєстрованого безробіття на 01.01.2015 р. склав 2,8% проти 2,2% на початок 2014 року [3].

Індекс споживчих цін по Запорізькій області у грудні 2014 року по відношенню до листопада 2014 року склав 102,8% (по Україні – 103%, 12-13 місце серед регіонів України). Індекс інфляції в Україні у 2014 році склав 24,9% (рис. 3).

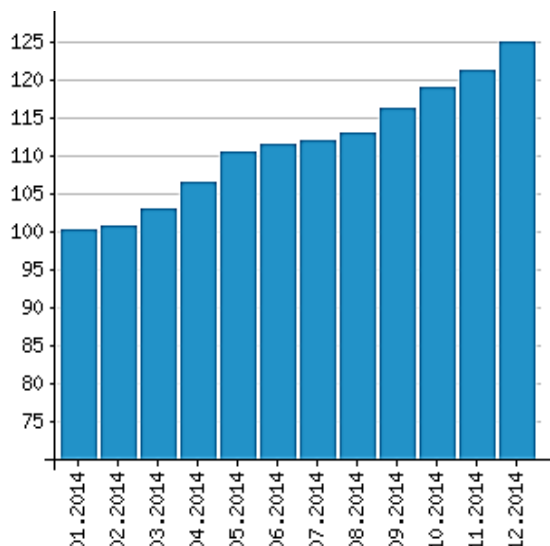


Рис. 3. Динаміка індексу інфляції в Україні у 2014 році (наростаючим підсумком) [4]

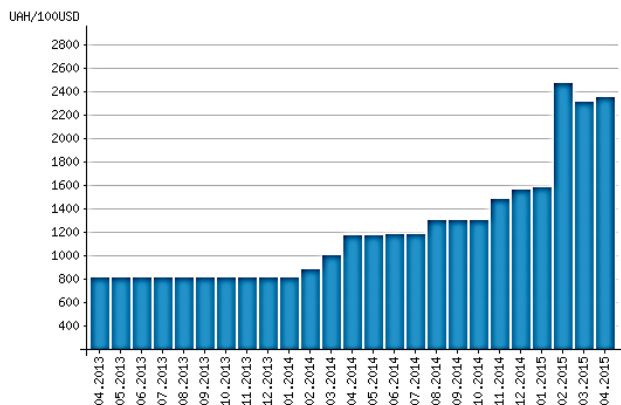


Рис. 4. Середньомісячні значення курсу USD міжбанк [4]

Загальний індекс споживчих цін області у грудні 2014 року по відношенню до грудня 2013 року склав 125,7% (по Україні – 124,9%, 17-19 місце серед регіонів України), у т.ч. на продукти харчування та безалкогольні напої – 123,2% (по Україні – 124,8%, 8-9 місце) [3].

Середнє значення курсу долара у Запорізькій області в цілому відповідає курсу долара по Україні і приведені на рисунку 4.

Ринок житлової нерухомості міста Запоріжжя дуже інтегрований у загальнодержавний ринок і тому відображає тенденції українського ринку, для якого на даному етапі характерний загально кризовий стан. Основні тенденції приведені у таблиці 2 і на рисунку 5. При формуванні таблиці враховані усі квартири в Запоріжжі, за винятком нехарактерних для ринку продажу квартир Запоріжжя пропозицій [7].

Таблиця 2  
Основні тенденції зростання цін на квартири у м. Запоріжжя на березень 2015 р.

Район міста	Середня ціна, м кв.	Неділя	Місяць	Півроку	Рік
Жовтневий	629\$	-2,0%	-	-	23,8%
Ленінський	527\$	1,0%	4,6%	-23,7%	-
Комунарський	508\$	-19,1%	-16,6%	-20,9%	-34,9%
Орджонікідзевський	619\$	-2,4%	1,5%	-14,6%	-20,8%

Побудовано за даними [7]

Як було зазначено вище, для процесу моделювання ціни на ринку нерухомості буде використана багатофакторна трендова лінійна модель:

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_mx_m, \quad (1.1)$$

де  $Y$  – ціна об'єкта нерухомості залежить від таких факторів;

$x_3, x_4, x_5, x_6$  – рівень безробіття, рівень середньої заробітної плати, індекс інфляції і курс долара.

На основі статистичних даних за 12 періодів була побудована кореляційна матриця. За даними розрахунків кореляційної матриці факторів, використовуючи  $\chi^2$  – критерій, з надійністю оцінено наявність мультиколінеарності. Для знаходження  $\chi^2$  використовувалася формула (1.2)

$$\chi_p^2 = \left[ n - 1 - \frac{1}{6}(2m + 5) \right] \ln(\det[K]), \quad (1.2)$$

де  $n$  – кількість періодів;  $m$  – кількість факторів;  $\det[K]$  – визначник кореляційної матриці. Для довірчої ймовірності  $p = 0,95$  і числа ступенів свободи  $\frac{1}{2}m(m-1)$ , табличне значення  $\chi(0,95;3) = 7,8$ . Оскільки розрахункове значення  $\chi_i^2 = 55$  і воно більше критичного, то з надійністю  $p = 0,95$  можна вважати, що існує



загальна мультиколінеарність. Використовуючи  $t$ -статистику,

$$t_{ij} = \frac{z_{ij} \sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-z_{ij}^2}}, \text{ де } z_{ij} = \frac{-z_{ij}}{\sqrt{z_{ii}z_{jj}}}, \quad (1.3)$$

де  $z_{ij}$ ,  $z_{ii}$ ,  $z_{jj}$  – елементи кореляційної матриці, розраховано пари факторів, між якими існує мультиколінеарність, дані наведено у таблиці 3.

Для ступенів свободи  $k=n-m-1$  і критичне значення  $t_{0,95;12} = 2,18$ . Звідси виходить, що між парами факторів:  $X_6$  – інфляція і  $X_3$  – безробіття,  $X_6$  – інфляція і  $X_5$  курс долара,  $X_3$  – безробіття і  $X_5$  курс долара існує мультиколінеарність. Виключаємо із розгляду один із факторів, наприклад  $X_6$  (індекс інфляції).

Аналогічним чином розраховуємо значення  $\chi_i^2$  та  $t$ -статистику інших пар факторів, поки не виключимо наявність мультиколінеарності в моделі. У результаті отримуємо модель з такими факторами: курс долара та середня заробітна плата.

Таким чином, між показником  $Y$  – ціна і факторами  $X_6$  – індекс інфляції,  $X_4$  – середня заробітна плата існує лінійна залежність (1.4)

$$\hat{Y} = a_0 + a_4 X_4 + a_6 X_6, \quad (1.4)$$

Таблиця 3

Значення  $t$ -статистики пар факторів ціноутворення

r12 = -0,76513	t12 = -4,1164
r13 = 0,750394	t13 = 3,932645
r23 = 0,840046	t23 = 5,363914
r24 = 0,504897	t24 = 2,026248
r34 = -0,17819	t34 = -0,62732

Побудовано за даними розрахунків

Для знаходження оцінок параметрів моделі використовується метод найменших квадратів (1.5), який у матричному вигляді буде мати такий вигляд:

$$\tilde{B} = (X^T X)^{-1} X^T Y, \quad (1.5)$$

де  $X$  – матриця значень незалежних факторів;  $X^T$  – транспонована матриця;

$X$ ,  $Y$  – матриця значень залежного фактора.

Після розрахунків значіння параметрів оцінки дорівнюють  $a_0 = 64503,04$ ;  $a_4 = 30135,7$ ;  $a_6 = -55,06$ , а модель приймає вигляд:  $\hat{Y} = 64503,04 + 30135,7 X_4 - 55,06 X_6$ . Розрахуємо показники якості моделі, такі як

коефіцієнт детермінації:

$$\tilde{R}^2 = 1 - (1 - R^2) \cdot \frac{n-1}{n-m-1}, \quad (1.6)$$

де  $R^2$  – коефіцієнт множинної детермінації,  $n$  – число спостережень,  $m$  – число незалежних факторів, який дорівнює 0,89;

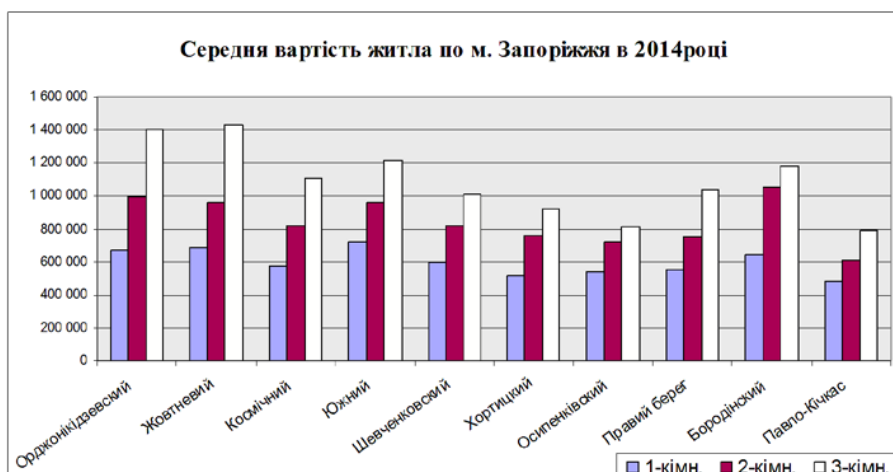


Рис. 5. Середня вартість житла по районам м. Запоріжжя у 2014 році  
Побудовано за даними [7]

середні квадратичні відхилення:

$$\sigma_n = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}{n-1}}, \quad (1.7)$$

оцінки параметрів якого дорівнюють  $\sigma_{a_0} = 64$ ,  $\sigma_{a_4} = 515$ ,  $\sigma_{a_6} = 175$ ;

розрахункове значення  $F$ -статистики:

$$F_R = \frac{R^2}{1-R^2} \cdot \frac{n-m-1}{m}, \quad (1.8)$$

де  $R^2$  – коефіцієнт детермінації, яке дорівнює 39,92.

Беручи до уваги показники кореляції усіх факторів, а саме: індекс інфляції -0,4638; безробіття 0,9284; курс долара 0,9277, середню заробітну плату 0,8022, можна зробити висновок, що на ціну об'єкту нерухомості максимальний вплив мають три фактори – курс долара, безробіття і середня заробітна плата. Оскільки  $F_{розр} > F_{крит}$ , (39,92 > 19,4) то з надійністю можна вважати математичну модель  $\hat{Y} = 64503,04 + 30135,7 X_4 - 55,06 X_6$  адекватною експериментальним даним. З надійністю  $p = 0,95$  можна вважати, що вплив факторів, індекс інфляції та середня заробітна плата на показник  $Y$  – ціна об'єкта нерухомості значний і дорівнює 0,86%.

**Висновки.** Застосувавши когнітивні технології, було сформовано декілька контурів моделювання, з яких обраний найбільш придатний для прогнозування, стабілізуючий контур, який включає у себе ціну об'єкта нерухомості, індекс інфляції, курс валют, рівень середньої заробітної плати населення, рівень безробіття. Дослідження проводилося за статистичними даними по Запорізькому регіону. Після перевірки на мультиколінеарність у моделі залишилися слідуєчі фактори – індекс інфляції, середня заробітна плата. Оскільки  $F_{розр} > F_{крит}$ , (39,92 > 19,4), то з надійністю  $p = 0,95$  можна вважати математичну модель  $\hat{Y} = 64503,04 + 30135,7 X_4 - 55,06 X_6$  адекватною експериментальним даним. На основі цієї моделі було прогнозовано ціни на одно- та двокімнатні квартири у м. Запоріжжя по 4 найбільш при-

вабливим районам – Жовтневий, Ленінський, Комунарський та Орджонікідзевський.

---

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Молодченко-Серебрякова Т.Г., Бутенко Т.Е. Влияние фактора местоположения на формирование стоимости жилой недвижимости // Коммунальное хозяйство городов: науч.-техн. сб. Вып. 70. – К.:Техніка, 2006. – С. 254-258.
2. Паклин Н.Б. Нечетко-когнитивный подход к управлению динамическими системами / Н.Б. Паклин // Искусственный интеллект. – 2003. – № 4. – С. 342-348.
3. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/news/25964/pro-pidsumki-sotsialno-ekonomichnogo-rozvitku-zaporizkoji-oblasti-za-2014-rik.html>.
4. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/average/chart.php?8>.
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art\\_id=230309&cat\\_id=173564&ctime=](http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=230309&cat_id=173564&ctime=).
6. Енциклопедія нерухомості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://domik.ua/nedvizhimost/ceny-zaporozhye.html>.

УДК 339.166.5

Коломієць Т.В.

*аспірант кафедри фінансів та кредиту  
Вінницького національного аграрного університету*

## ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ НА НЕЇ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

### FORMATION OF THE MODEL OF COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE TAKING INTO ACCOUNT THE IMPACT OF INTELLECTUAL CAPITAL

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто необхідність підвищення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах ведення господарської діяльності. Встановлено, що наразі існує проблема недостатності повної та адекватної інформації для проведення оцінки поточного стану конкурентоспроможності підприємства. Визначено, що одним із найважливіших факторів формування конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах є інтелектуальний капітал. Запропоновано модель оцінювання конкурентоспроможності аграрного підприємства, що надає можливість ефективно використовувати інформацію в якісному вимірі із врахуванням впливу складових інтелектуального капіталу.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал, конкурентоспроможність, інтелектуальні ресурси, нечітка логіка, нечітке модулювання.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена необходимость повышения конкурентоспособности предприятия в современных условиях ведения хозяйственной деятельности. Установлено, что в настоящее время существует проблема недостаточности полной и адекватной информации для проведения оценки текущего состояния конкурентоспособности предприятия. Определено, что одним из важнейших факторов формирования конкурентоспособности предприятия в современных условиях является интеллектуальный капитал. Предложена модель оценки конкурентоспособности аграрного предприятия, что даст возможность эффективно использовать информацию в качественном измерении с учетом влияния составляющих интеллектуального капитала.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, конкурентоспособность, интеллектуальные ресурсы, нечеткая логика, нечеткое моделирование.

#### ANNOTATION

Necessity of improving the competitiveness in the modern conditions of doing business is considered. Nowadays, there is a problem of insufficiency of complete and adequate information to assess the current state of competitiveness. It has been determined that one of the major factors of competitiveness in modern conditions is intellectual capital. The model for estimation of competitiveness of agricultural enterprises, which enables efficient use of information in qualitative terms, taking into account the impact of the components of intellectual capital is proposed.

**Keywords:** intellectual capital, competitiveness, intellectual resources, fuzzy logic, fuzzy modelling.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність підприємства являє собою одну з найважливіших категорій ринкової економіки, вирішальною детермінантою виживання підприємства й успішного функціонування в конкурентному середовищі. В сучасних умовах господарювання, що характеризуються динамічністю,

нестабільністю, стрімким розвитком глобалізаційних процесів та підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби, питання забезпечення конкурентоспроможності є особливо актуальним для вітчизняних підприємств, оскільки високий рівень конкурентоспроможності служить основою успішного розвитку підприємства.

Конкуренція і конкурентоспроможність є фундаментальними атрибутами ринкової економіки і водночас необхідними умовами розвитку підприємницької діяльності. Посилення конкуренції ставить перед підприємствами питання можливості виживання на ринку, сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємств, пошуку нових шляхів розвитку підприємства тощо. Розвиток конкуренції змушує підприємства постійно перебувати у стані готовності до будь-яких нових умов конкурентної боротьби, проявляти здатність до конкуренції, бути конкурентоспроможним.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства є однією з пріоритетних цілей підприємства. Процес підвищення конкурентоспроможності підприємства складається з декількох етапів, першочерговими з яких є встановлення необхідності підвищення конкурентоспроможності та аналіз поточного стану конкурентоспроможності підприємства. Останній має на меті виявлення факторів, які впливають на рівень конкурентоспроможності та визначення ступеня їх впливу. Крім того, необхідно обрати методику та критерії оцінки конкурентоспроможності підприємства і, власне, провести оцінювання. Чи не найскладнішим етапом у даному ланцюжку дій є проведення оцінки рівня конкурентоспроможності. У сучасних умовах розвитку суспільства головною проблемою при встановленні рівня конкурентоспроможності є недостатність повної та адекватної інформації для проведення дослідження. Часто інформація представлена не тільки в кількісному вимірі, а й у якісному (наприклад, висока репутація, низька якість продукції тощо). Тому необхідною є розробка такої моделі оцінювання конкурентоспроможності підприємства, яка б надавала можливість ефективно використовувати інформацію.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями аналізу й оцінки конкурентоспроможності аграрних підприємств присвячені теоретичні та практичні дослідження багатьох вітчизняних та закордонних вчених-економістів. Особливої уваги заслуговують праці В.Я. Амбросова [1], Л.А. Євчук [5], В.К. Збарського [6], С.М. Кваші [7], М.Й. Маліка [9], О.О. Школьного [13], М.В. Ожерельєвої [11]. Питанням оцінки конкурентоспроможності підприємства за допомогою методів нечіткої логіки займалися такі вітчизняні науковці, як І.В. Булах [2], К.Г. Гриценко [4] та ін. Питання застосування апарату нечіткої логіки для моделювання процесів у різних системах відображені в роботах А.Є. Конверського [8], Ю.І. Мітюшкіна [10], О.П. Ротштейна [12], Т.А. Гаврилової [3] та ін. Проте досі залишається актуальним питання побудови моделі конкурентоспроможності аграрного підприємства, яка враховуватиме зміни в складі та структурі його інтелектуальних ресурсів, людського, організаційного та клієнтського капіталу. Побудова такої моделі набуває актуальності у зв'язку з зростанням ролі інтелектуальних ресурсів в процесі функціонування підприємства.

**Мета статті.** Доведення можливості створення моделі конкурентоспроможності аграрного підприємства, яка б надавала можливість використовувати інформацію як у кількісному, так і в якісному вимірах із врахуванням впливу нагромадженого інтелектуального капіталу підприємства та його складових.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні умови конкурентної боротьби спонукають підприємства використовувати різні підходи щодо управління конкурентоспроможністю. Нині основними напрямками удосконалення управління конкурентоспроможністю є стратегічне управління конкурентоспроможністю підприємства, запровадження системи стратегічного контролю із застосуванням системи збалансованих показників, удосконалення системи управління конкурентоспроможністю на інноваційних засадах, розробка систем управління конкурентоспроможністю для різних галузей господарства та ін.

Серед значної кількості існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємства важко знайти універсальний, придатний до використання на будь-якому підприємстві. Кожен з підходів має свої особливості, переваги та недоліки. До недоліків існуючих підходів варто віднести складність їх практичного застосування, статичність моделей, неможливість отримання об'єктивної інформації для повного аналізу даних та ін. [2]. Метод нечіткої логіки дозволяє уникнути вищезгаданих проблем, тому він викликає інтерес серед науковців.

Оцінка конкурентоспроможності підприємства як система має свою структуру та включає ряд компонентів, що знаходяться в певних відносинах, і зміст (сукупність об'єктів і суб'єктів оцінки), а також технології, методи тощо [2].

На конкурентоспроможність підприємства впливає значна кількість факторів: виробничі, соціальні, фінансові, ринкові та ін. Якщо дані фактори позначити як сукупність змінних  $x_1, x_2, \dots, x_n$ , то модель оцінки конкурентоспроможності підприємства матиме наступний вигляд:

$$Y = x_1, x_2, \dots, x_n \rightarrow Q \in [0, 100] \quad (1)$$

де  $Y$  – вектор чинників, що впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Для комплексного і об'єктивного оцінювання конкурентоспроможності підприємства, на нашу думку, необхідно досліджувати такі елементи системи, як конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан підприємства, ефективність збуту і просування товарів, ефективність виробничої діяльності, конкурентний потенціал, екологічність виробництва та інтелектуальний капітал підприємства. Деякі з вищезазначених елементів системи неможливо кількісно охарактеризувати (визначити їх кількісні параметри). Наприклад, клієнтський капітал підприємства зазвичай описують такими характеристиками, як високий, низький тощо, тому виникає необхідність експертного оцінювання деяких параметрів. Проте експертні оцінки доволі часто бувають неповними, неточно сформульованими, нечіткими, що зумовлює потребу у використанні нечітких моделей для опису результатів експертного оцінювання.

За допомогою традиційних підходів важко отримати адекватні моделі конкурентоспроможності, що враховують доступні експертні знання. Нечітке моделювання є одним із найбільш активних та перспективних напрямків науково-прикладних досліджень у галузі управління та прийняття рішень. Нечітка логіка, яка є основою для реалізації методів нечіткого управління, більш суттєво описує характер людського мислення та хід його роздумів, ніж традиційні формально-логічні системи [3].

Нечітке моделювання виявляється особливо корисним, коли під час опису економічної системи чи бізнес-процесу присутня невизначеність, яка ускладнює або навіть унеможливорює використання точних кількісних методів і підходів [7]. Моделі, побудовані з використанням нечіткої логіки, є адаптивними до мінливих умов ринкової економіки, пристосовані для використання експертної інформації про об'єкт дослідження у вигляді логічних правил [4].

Інформація, що використовується для аналізу, повинна задовольняти низку вимог: репрезентативність, змістовність, повнота, доступність, актуальність, своєчасність, стійкість, точність, достовірність (вірогідність), цінність. Основними джерелами економічної інформації можуть бути нормативно-правові (офіційні документи і нормативно-планові джерела), облікові та позаоблікові джерела.

Загальна методика нечіткого моделювання передбачає поетапне розв'язання таких задач: виділення основних параметрів, які харак-



теризують економічну систему і формалізація взаємозв'язків між ними в узагальненому вигляді; визначення і формалізація лінгвістичних оцінок параметрів; побудова нечіткої бази знань про взаємозв'язки між параметрами; виведення нечітких логічних рівнянь на основі лінгвістичних оцінок і нечіткої бази знань; оптимізація параметрів нечіткої моделі при умові наявності достатнього розміру навчальної вибірки [13].

Побудову математичної моделі оцінки конкурентоспроможності підприємства має бути проведено відповідно таких принципів [10, с. 27]: лінгвістичність входних та вихідних змінних, формування структури залежності «вхід – вихід» у вигляді нечіткої бази знань, ієрархічність баз знань, оцінка якісних змінних конкурентоспроможності підприємства за принципом «термометра», двоетапна настройки баз нечітких знань.

При умові, якщо через  $Y$  позначити цільову лінгвістичну змінну, яка характеризує рівень конкурентоспроможності підприємства, тоді даний показник можна формалізувати наступним чином:

$$Y = f(a, b, m, w, p, e, i), \quad (2)$$

де  $a, b, m, w, p, e, i$  – лінгвістичні змінні, що описують, відповідно, конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан підприємства, ефективність збуту і просування товарів, ефективність виробничої діяльності, конкурентний потенціал, екологічність виробництва та інтелектуальний капітал підприємства.

Дана модель передбачає можливість використання нечітких оцінок для використання в загальній системі оцінювання конкурентоспроможності, оскільки ігнорування певних показників через неможливість доступу до інформації про них або неможливість їх представлення в кількісному вимірі призводить до зниження якості результатів оцінки конкурентоспроможності підприємства. Без врахування таких показників процес оцінювання можна вважати необ'єктивним та недостовірним.

**Висновки.** Недосконалість існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства та важливість інтелектуального капіталу при такій оцінці викликала необхідність створення нечіткої моделі для оцінювання рівня конкурентоспроможності на основі результатів експертного оцінювання. Нова модель передбачає оцінювання більшої кількості груп факторів, зокрема таких, як конкурентний потенціал, інтелектуальний капітал та екологічність виробництва.

Подальшим напрямом дослідження стане апробація даної моделі для оцінки рівня впливу інтелектуального капіталу та інтелектуальних ресурсів на конкурентоспроможності аграрних підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я. Оцінка конкурентоспроможності агроформувань / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 10. – С. 23–28.
2. Булах І.В. Оцінка конкурентоспроможності підприємства сфери телекомунікацій: [монографія] / І.В. Булах, Т.Б. Надтока. – Донецьк: ДРУК-ІНФО, 2010. – 244 с.
3. Гаврилова Т. А. База знань інтелектуальних систем / Т.А. Гаврилова, В.Ф. Хорошевский. – СПб.: Питер, 2000. – 384 с.
4. Гриценко К.Г. Моделювання оцінки конкурентоспроможності страхових компаній на основі нечіткої логіки / К.Г. Гриценко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: УАБС, 2010. – Вип. 29. – С. 103–113.
5. Євчук Л.А. Стратегічне управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств: [монографія] / Л.А. Євчук. – Миколаїв: Вид-ць Прокопчук Т.Ю., 2010. – 340 с.
6. Збарський В.К. Конкурентоспроможність високотоварних сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський, М.А. Місевич; за ред. проф. В.К. Збарського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 310 с.
7. Кваша С. Конкурентоспроможність вітчизняної аграрної продукції в умовах вступу України до СОТ / С. Кваша, О. Лука // Економіка України. – 2003. – № 10. – С. 79–86.
8. Конверський А.Є. Логіка (традиційна та сучасна): [підруч.] / А.Є. Конверський. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 535 с.
9. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми: [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 270 с.
10. Мітюшкін Ю.І. SoftComputing: ідентифікація закономірностей нечіткими базами знань: [монографія] / [Ю.І. Мітюшкін, Б.І. Мокін, О.П. Ротштейн]. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2002. – 145 с.
11. Ожерельєва М.В. Конкурентоспособность региональных АПК: теория и практика выбора специализации / М.В. Ожерельєва. – М.: Колос, 2007. – 104 с.
12. Ротштейн О.П. Інтелектуальні технології ідентифікації: нечіткі множини, генетичні алгоритми, нейронні мережі: [підруч.] / О.П. Ротштейн. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 1999. – 320 с.
13. Школьний О.О. Організаційно-економічні механізми управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств: [монографія] / О.О. Школьний. – Умань: Видавництво Уманського держ. агр. ун-ту, 2007. – 308 с.

УДК 621.001.76 (477)

Коновал Ю.В.

*асистент кафедри обліку та аудиту  
Приазовського державного технічного університету***ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ  
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ****COMPARATIVE ANALYSIS AND ASSESSMENT OF INNOVATIVE  
DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES OF UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто сучасний стан діяльності машинобудівних підприємств України, проведено аналіз та оцінка їх інноваційного розвитку, з розрахунком відповідних показників, які характеризують фінансовий стан та інноваційний розвиток, виявлені макро- та мікроекономічні чинники впливу на фінансовий стан підприємств.

**Ключові слова:** машинобудівні підприємства, інноваційний розвиток, рентабельність, конкурентоспроможність, нематеріальні активи.

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрено современное состояние деятельности машиностроительных предприятий Украины, проведены анализ и оценка их инновационного развития, с расчетом соответствующих показателей, характеризующих финансовое состояние и инновационное развитие, выявлены макро- и микроэкономические факторы влияния на финансовое состояние предприятий.

**Ключевые слова:** машиностроительные предприятия, инновационное развитие, рентабельность, конкурентоспособность, нематериальные активы.

**ANNOTATION**

The current state of activity of machine-building enterprises of Ukraine is considered in the article. An analysis and estimation of their innovative development are conducted with calculation of the corresponding indexes characterizing the financial state and innovative development. The macroeconomic and microeconomic factors of influence on the financial state of enterprises are determined.

**Keywords:** machine-building enterprises, innovative development, profitability, competitiveness, non-material assets.

**Постановка проблеми.** Конкурентоспроможність є важливим і невід'ємним чинником у розвитку підприємства, сприяючи покращенню систем управління підприємством, створення стратегій розвитку, вдосконалення технічних, наукових баз, впровадженню нових технологій, екологічно-чистих процесів і циклів, що веде підприємства до здійснення інноваційної діяльності, її розвитку в кінцевому підсумку. Інноваційний розвиток машинобудівних підприємств є головним двигуном технічного прогресу, котрий веде до «інноваційного прориву» як у галузі, так і в економіки в цілому, виводячи підприємства на новий рівень діяльності, конкурентоспроможності на світових ринках. Саме тому в світлі нинішніх подій і проблем в економіці, необхідно правильно проаналізувати і дати оцінку інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України, щоб знайти шляхи виходу їх із кризи.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями інноваційної активності та

інноваційної діяльності промислових підприємств, у тому числі машинобудівних, проблемами інноваційного розвитку займалися багато науковців, серед яких Б.М. Данилишин, О.І. Амоша, Р.А. Фатхудинов, С.М. Ілляшенко, В.М. Гриньова, В.І. Захарченко, Н.П. Карачина, Л. Федулова та ін.

**Метою дослідження** є проведення аналізу та оцінки показників інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України на основі статистичної інформації, фінансової звітності, задля виходу машинобудування з ситуації, що склалася, та підвищення конкурентоспроможності виробництва.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Машинобудування є важливою складовою всієї промисловості, основа науково-технічного прогресу усіх галузей економіки та економічного потенціалу країни, від якого залежить стан соціально-економічного розвитку та конкурентоспроможності усієї держави.

У структурі промисловості України велику питому вагу займають галузі важкої індустрії, особливо машинобудування, чорна металургія та вугільна промисловість. Як свідчать статистичні дані [1], у 2014 р. у структурі промисловості України за обсягами реалізованої промислової продукції машинобудування складає 7,9%, що нижче на 0,8% порівняно з 2013 роком, та посідає 4 місце серед галузей промисловості.

Провівши аналіз існуючих машинобудівних підприємств, можна визначити, що основними центрами машинобудівної галузі є Харківська, Дніпропетровська, Луганська, Запорізька, Полтавська, Сумська, Миколаївська області.

Важливою складовою інноваційного розвитку промислових підприємств, у тому числі машинобудування, є екологізація процесу виробництва та впровадження екологічних інновацій, оскільки в сучасних умовах та НТП, зростання потреб сучасності у продуктах праці, стає велике навантаження на навколишнє середовище, отже, необхідним є його захист, зменшення використання невідновних ресурсів, зменшуючи шкідливі викиди, а також становлення стабільної екологічної рівноваги. Тому конкурентна політика суб'єктів господарювання повинна реалізувати екологічні інновації як конкурентну перевагу.

Основні центри інноваційної діяльності як у 2013 р., так і у 2014 р. знаходяться в Запорізькій, Львівській, Харківській областях та м. Києві, тільки у 2014 році ще додалася Дніпропетровська область, про що свідчать дані про кількість інноваційно-активних підприємств серед загальної кількості промислових підприємств України [2].

Щоб визначити конкурентоспроможність машинобудівних підприємств, їх спроможність та готовність на впровадження інновацій, а також інноваційний розвиток, необхідно проаналізувати фінансовий стан машинобудівних підприємств, а також визначити чинники, які впливають на інноваційний розвиток.

Згідно із поставленою метою, в аналізі були використані фінансові дані [3] таких машинобудівних підприємств України: ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» («КВБЗ») м. Кременчук, ПАТ «Азов-

загальмаш» м. Маріуполь, ПАТ «Запорізький механічний завод» м. Запоріжжя, ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» м. Краматорськ, ПАТ «Дніпровагонмаш» м. Дніпродзержинськ. Цих машинобудівних

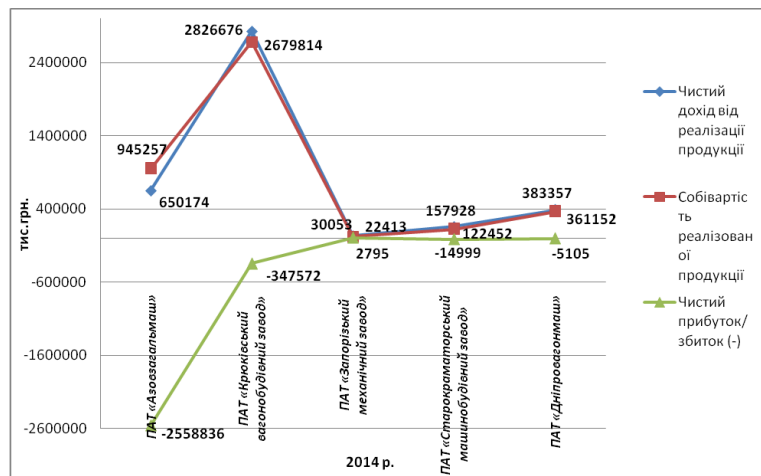


Рис. 1. Динаміка фінансового результату за 2014 рік

Таблиця 1

Фінансовий результат виробництва продукції за 2010–2011 рр. (тис. грн)

	Чистий дохід від реалізації продукції			Собівартість реалізованої продукції			Чистий прибуток/збиток (-)		
	2010	2011	Відхилення	2010	2011	Відхилення	2010	2011	Відхилення
ПАТ «Азовзагальмаш»	5407222	10277284	+4870062	4859510	8579908	+3720398	-260554	702472	+441918
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	4368956	6177810	+1808854	3622780	4907688	+1284908	298624	680222	+381598
ПАТ «Запорізький механічний завод»	45542	57202	+11660	31173	40153	+8980	6174	7651	+1477
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»	556723	242948	-313775	461834	194224	-267610	15526	6072	-9454
ПАТ «Дніпровагонмаш»	2361722	3876972	+1515250	1912084	2918397	+1006313	314041	817869	+503828

Таблиця 2

Фінансовий результат виробництва продукції за 2012–2013 рр. (тис. грн)

	Чистий дохід від реалізації продукції			Собівартість реалізованої продукції			Чистий прибуток/збиток (-)		
	2012	2013	Відхилення	2012	2013	Відхилення	2012	2013	Відхилення
ПАТ «Азовзагальмаш»	10255743	6463085	-3792658	9372058	5977664	-3394394	-47155	-418063	-370908
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	7216141	3769154	-3446987	6020897	3192108	-2828789	782232	339377	-442855
ПАТ «Запорізький механічний завод»	44931	33700	-11231	33556	25105	-8451	3897	2776	-1121
ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»	371657	256600	-115057	324816	225353	-99463	2570	412	-2158
ПАТ «Дніпровагонмаш»	3910989	1326392	-2584597	2756102	1132462	-1623640	822163	162882	-659281

підприємств об'єднує спільна діяльність у виробництві залізничних локомотивів і рухомого складу.

Динаміка фінансового результату за періоди 2010–2011 рр. та 2012–2013 рр. представлена у таблиці 1 і таблиці 2 відповідно.

Динаміка фінансового результату машинобудівних підприємств за 2014 рік представлена на рисунку 1.

З таблиць 1, 2 та рисунка 1 можна зробити висновок, що у чистому доході від реалізації, собівартості реалізованої продукції та чистому прибутку за період 2010–2014 рр.

виникають зміни. Так, у 2011 р. порівняно з 2010 р. спостерігається зростання показників майже в усіх підприємств, крім ПАТ «Азовзавальмаш» в 2010 році воно отримало збиток у розмірі 260554 тис. грн, ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» у 2010–2014 рр. спостерігається зниження цих показників, що обумовлене зниженням продажу продукції покупцям. У період 2012–2013 рр. в усіх підприємствах видно зниження показників, що говорить про втручання кризових явищ в країні в діяльність цих підприємств. У 2014 р. видно, що чистий дохід від реаліза-

Таблиця 3

## Динаміка та структура необоротних активів (тис. грн)

	ПАТ «Азовзавальмаш»		ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»		ПАТ «Запорізький механічний завод»		ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»		ПАТ «Дніпровагонмаш»	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
<i>Нематеріальні активи:</i>										
залишкова вартість активів	6420	6968	55273	58973	6	66	0	0	9367	7617
первинна вартість активів	9029	11138	73705	82259	257	328	156	156	14578	15429
накопичена амортизація активів	2609	4170	18432	23286	251	262	156	156	5211	7812
Незавершені капітальні інвестиції	9450	7313	42580	10492	0	656	1892	378	-	-
<i>Основні засоби:</i>										
залишкова вартість основних засобів	482213	406439	694296	672690	89192	1656	138323	129922	103370	96013
первинна вартість основних засобів	580598	591320	1051846	1091720	117008	4470	181938	183420	210160	218585
знос основних засобів	98385	184881	357550	419030	27816	2814	43615	53498	106790	122572
<i>Довгострокові фінансові інвестиції:</i>										
які враховуються по методу участі в капіталі інших підприємств	-	-	-	-	-	-	-	-	1552	1696
інші фінансові інвестиції	-	-	7250	7154	29341	27385	39415	37342	12	135173
Довгострокова дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-	-	1	-	-	-
Відстрочені податкові активи	9274	435250	25671	19492	1421	828	63	5686	3616	0
Інші необоротні активи	1936	2155	594846	594846	-	-	-	-	38976	12180
Усього	509293	858125	1419916	1363647	119960	30591	179694	173328	156893	252679

Таблиця 4

	ПАТ «Азовзавальмаш»		ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»		ПАТ «Запорізький механічний завод»		ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»		ПАТ «Дніпровагонмаш»	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Рентабельність НМА	70,45	-44,08	11,9	2,57	245,57	212,22	3471,89	0	26,81	2,61
Фондовіддача НМА	938,04	97,13	77,71	49,48	962,86	834,8	28511,11	0	183,36	45,14
Рентабельність реалізації, %	0,075	-0,45	0,15	0,02	0,26	0,25	0,12	0,23	0,15	0,06



Таблиця 5

## Динаміка відносних показників

	ПАТ «Азовзагальмаш»		ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»		ПАТ «Запорізький механічний завод»		ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод»		ПАТ «Дніпровагонмаш»	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Оборотність активів	2,8558	0,3411	0,173867	0,734087	0,222233	0,286727	0,602476	0,3417841	0,745886	0,2326251
Фондовідача	11,6336693	0,9509514	3,259723	2,030977	0,280596	0,3992401	1,559485	0,8947204	7,680991	1,8719883
Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	3,78493168	1,108775	1,268277	1,149606	1,068451	1,0174179	0,981759	0,5530496	0,826107	0,2656345
Рентабельність капіталу по чистому прибутку, %	-0,18472754	-1,342597	0,082206	-0,090264	0,018306	0,0266663	0,000967	-0,03246	0,091595	-0,003098
Рентабельність власного капіталу, %	0,23531229	0,8079212	0,121266	-0,133388	0,019673	0,0282523	0,002864	-0,098779	0,108851	-0,000598
Рентабельність реалізованої продукції по прибутку від операційної діяльності, %	-0,00282466	-0,956235	0,093247	-0,11596	0,542463	0,1254783	0,041337	0,103028	0,098301	-0,000545
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,4754815	0,1713124	2,286315	4,913078	3,062605	24,790297	3,165888	4,7805421	16,44439	22,868087
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,3375634	0,1141373	1,199368	2,533851	1,922079	16,719092	2,269138	3,6696206	13,90898	20,464969
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,01552182	0,0002056	0,351715	0,554242	0,247065	2,5406886	0,001144	0,0489211	0,496669	0,4939413
Власні оборотні кошти, тис. грн	-1558570	-4989630	1647803	1584014	18450	30404	183676	239331	1418722	1315606
Коефіцієнт фінансової автономії	-0,98211069	-2,353176	0,636748	0,728535	0,933392	0,9686381	0,35478	0,3039803	0,924266	0,9539942
Коефіцієнт співвідношення позикових і власних засобів	-2,01821517	-1,424958	0,570481	0,372618	0,071361	0,0323773	1,818651	2,2896865	0,081939	0,3967531
Коефіцієнт фінансової залежності	-1,01821517	-0,424958	1,570481	1,372618	1,071361	1,0323773	2,818651	3,2896865	1,081939	1,0482244
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,82561566	1,1221218	0,595078	0,648552	0,134143	0,5040451	1,155173	1,6541636	0,920536	0,8468505
Коефіцієнт фінансової стабільності	-0,49548731	-0,701775	0,211234	2,683711	14,01325	30,885817	0,549858	0,436741	12,20417	20,736378
Коефіцієнт інвестування	-3,70664235	-5,181766	1,950153	1,791068	1,146549	1,9718218	0,884854	0,8347411	9,823198	6,1482276

ції та собівартість реалізованої продукції найвища у ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», а чистий прибуток отримав лише ПАТ «Запорізький механічний завод». Тобто ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» є великим підприємством, з великою потужністю виробництва.

Також необхідно розглянути зміни в структурі необоротних активів машинобудівних підприємств (табл. 3).

З таблиці 3 видно, що у 2014 р. порівняно з 2013 р. у підприємств ПАТ «Азовзагальмаш» та ПАТ «Дніпровагонмаш» спостерігається зростання необоротних активів на 348832 тис. грн та 95786 тис. грн відповідно. У ПАТ «Крюківському вагонобудівному заводі» зниження відбулося за рахунок скорочення незавершених капітальних інвестицій на 32088 тис. грн, тобто ввели в експлуатацію активи, зменшення вартості основних засобів на 21606 тис. грн, у зв'язку зі зростанням амортизаційних відрахувань, що характеризується зношеністю основних засобів, зниження інших довгострокових фінансових інвестицій та відстрочених податкових активів. Така сама ситуація у ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод». У ПАТ «Запорізький механічний завод» взагалі відбувається негативна тенденція в скороченні основних засобів на 87536 тис. грн, що свідчить про зниження вкладень засобів у виробничий розвиток, теж спостерігається зниження інших довгострокових фінансових інвестицій та відстрочених податкових активів. Також у ПАТ «Дніпровагонмаш» у 2014 р. спостерігається зменшення нематеріальних активів завдяки росту накопленої амортизації, тобто видно зменшення корисності нематеріального активу, хоча первісна вартість збільшується у 2014 р., що свідчить про спрямованість підприємства до нарощування нематеріальних активів.

Розрахунок відносних показників дозволить оцінити залежність між різними складовими фінансової звітності (табл. 4, 5) для оцінки діяльності підприємств та можливості інноваційного розвитку.

Як видно з таблиці 4, усі показники зменшуються у 2014 р. у порівнянні з 2013 р., про що свідчить погіршення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

У результаті розрахунку основних відносних показників (табл. 5) за 2013–2014 рр., які характеризують діяльність машинобудівних підприємств, можна зробити загальний висновок, що у 2014 р. порівняно з 2013 р. результати не втішні. Це спричинено як макроекономічними чинниками, так і мікроекономічними, зокрема макро: фінансова нестабільність держави, політична та економічна криза, втрата надійних зв'язків, скорочення інвестицій, зокрема в інноваційний розвиток, «відтік мізків» та кваліфікованої робочої сили та ін.; микро: втрата ринків збуду продукції та сиро-

винної бази, надійних та постійних партнерів, зниження впровадження інноваційних розробок, унаслідок чого – нерентабельність діяльності та неконкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Нині машинобудівний комплекс перебуває у дуже тяжкому становищі, особливо підприємства, які знаходяться на сході країни. Зокрема, на прикладі аналізованих підприємств, підприємства ПАТ «Запорізький механічний завод» та ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» не відчувають дефіцит власних обігових коштів, інші відчувають це. Усі розраховані коефіцієнти є або дуже малими чи незначними, або від'ємними. Внаслідок чого можна зробити такі загальні висновки:

1. У ПАТ «Азовзагальмаш» спостерігається промислова криза та спад діяльності.

2. У ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» позитивними є лише те, що воно своєчасно ліквідує борги, зросли платіжні можливості підприємства щодо погашення поточних зобов'язань за умови своєчасного здійснення розрахунків з дебіторами, однак це зростання спричинене збільшенням дебіторської заборгованості, що говорить про фінансові труднощі, зросла можливість підприємства негайно погашати короткострокову заборгованість. Показник фінансової автономії хоча є позитивним, але є нижче нормального, це означає що підприємство не має фінансової стійкості, хоча до неї прагне.

3. У ПАТ «Запорізький механічний завод», ПАТ «Дніпровагонмаш» та ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» такі ж самі справи, як у ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», однак в останньому спостерігається зростання позичкових коштів, якими фінансується діяльність (майже 50%), що є негативною тенденцією.

**Висновки.** Внаслідок аналізу та оцінки фінансового стану та інноваційного розвитку машинобудівних підприємств України можна зробити висновки про те, що у період з 2010 р по 2014 р. фінансові результати діяльності підприємств має коливання. У 2010 році підприємства ще отримували прибутки. ПАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» за цей період взагалі не нарощував виробництво та не займався активною конкурентоспроможною діяльністю. Розрахунок відносних показників на 2013–2014 рр. показав про занепад діяльності підприємств, що унеможливило інноваційний розвиток на даному етапі функціонування. Втрата традиційних ринків збуту, економічна криза в країні, відсутність державних замовлень – все це відчутно вплинуло на діяльність машинобудівних підприємств та призвело у 2013–2014 рр. до значних збитків підприємств. Аби уникнути повної зупинки, наприклад ПАТ «КВБЗ», це стосується й інших підприємств, вимушене було згорнути програми створення інноваційної техніки та

скоротити середньоспискову чисельність працюючих, що у подальшому створює загрозу втрати кваліфікованого кадрового потенціалу, на відновлення яких потрібні будуть роки. Нині підприємствам машинобудівної галузі потрібно заново скласти стратегічні плани розвитку, з упровадженням інновацій, шукати нових партнерів та ринків збуту, шукати інвесторів.

---

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Обсяги реалізованої промислової продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Інноваційна діяльність промислових підприємств України у 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Національний депозитарій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.

УДК 338.330.3:631.15

Костанецька Т.М.

*аспірант кафедри управління земельними ресурсами та кадастру  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва***АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****ANALYSIS OF FINANCIAL AND ECONOMIC SITUATION  
OF AGRICULTURAL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Для аналізу виникнення кризового стану потрібне поглиблене вивчення динаміки, складу та структури збитковості підприємств та виокремлення особливостей. У даний час кожен суб'єкт, незалежно від виду основної діяльності і форми власності підприємства, повинен реально оцінювати як власний фінансовий стан, так і фінансовий стан потенційних партнерів чи контрагентів. Основна роль у системі антикризового управління підприємством відводиться широкому використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації. Це пов'язано з тим, що успішне застосування цих механізмів дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес загрози банкрутства, але і в значній мірі позбавити підприємство від залежності використання позичкового капіталу, прискорити темпи його розвитку. Вагомою проблемою є недолік грошових коштів, стратегії розвитку та стратегії відновлення підприємств. Все це дає підстави для того, що треба змінювати маркетингову політику, ціноутворення, управління витратами та управління грошовими і оборотними коштами тих сільськогосподарських підприємств, які потрапили на шлях неплатоспроможності.

**Ключові слова:** банкрутство, неплатоспроможність, кризовий стан, антикризовий менеджмент, фінансово-економічний стан.

**АНОТАЦИЯ**

Для анализа возникновения кризисного состояния важно углубленное изучение динамики, состава и структуры убыточности предприятий и выделение особенностей. В настоящее время каждый субъект, независимо от вида основной деятельности и формы собственности предприятия, должен реально оценивать, как собственное финансовое состояние, так и финансовое состояние потенциальных партнеров или контрагентов. Основная роль в системе антикризисного управления предприятием отводится широкому использованию внутренних механизмов финансовой стабилизации. Это связано с тем, что успешное применение этих механизмов позволяет не только снять финансовый стресс угрозы банкротства, но и в значительной степени избавить предприятие от зависимости использования заемного капитала, ускорить темпы его развития. Весомой проблемой является недостаток денежных средств, стратегии развития и стратегии восстановления предприятий. Все это даёт основания для того, что нужно менять маркетинговую политику, ценообразование, управление затратами и управления денежными и оборотными средствами тех сельскохозяйственных предприятий, которые стали на путь неплатежеспособности.

**Ключевые слова:** банкротство, неплатежеспособность, кризисное состояние, антикризисный менеджмент, финансово-экономическое состояние.

**ANNOTATION**

To analyze the state of crisis, it is important to thoroughly study the dynamics, composition and structure of enterprises' unprofitability and to single out the peculiarities. Currently, each subject, irrespective of the main activities and an ownership form of an enterprise, should be realistic about estimation of both its own financial situation and financial situation of potential partners or contractors. The main role in the system of crisis management of an enterprise is assigned to widespread use of internal mechanisms

of financial stabilization. It is connected with the fact that successful application of these mechanisms allows not only to remove financial stress of bankruptcy threat, but also to a great extent to relieve a company from dependence on use of borrowed capital, to accelerate its development. A significant problem is the lack of funds, strategies of development and business recovery. All this gives grounds to change marketing policy, pricing, cost management and management of cash assets and working capital of those agricultural enterprises, which has taken the path of insolvency.

**Keywords:** bankruptcy, insolvency, crisis situation, crisis management, financial and economic situation.

**Постановка проблеми.** У процесі становлення ринкових відносин в Україні питання, пов'язані з розробкою системи антикризових заходів та санацією підприємств, мають важливе практичне значення. В умовах, коли майже усі ланки фінансової системи опинилися в кризовому становищі, виникла необхідність проведення економічного оздоровлення підприємств з метою виведення їх із глибокої кризи. У даний час кожен суб'єкт, незалежно від виду основної діяльності і форми власності підприємства, повинен реально оцінювати як власний фінансовий стан, так і фінансовий стан потенційних партнерів чи контрагентів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням вивчення механізму відновлення платоспроможності та поліпшення фінансово-економічного стану підприємств в Україні присвячено чимало публікацій науковців як економічного, так і юридичного фаху. Найбільш ґрунтовні дослідження провели такі науковці, як О.О. Терещенко, Д.Ф. Харківський, Б.М. Литвин, А.І. Гончаров, І.Н. Яковлева [1-5].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** На цей час дослідники антикризового менеджменту та механізму банкрутства в Україні приділяють свою увагу до вивчення системи запобігання банкрутства підприємств. Ця система включає у себе перелік логічних причинно-наслідкових організаційних і методичних процедур, які забезпечуються державними органами влади. Тому виникає потреба в дослідженні факторів, які стали основою виникнення банкрутства та методів попередження неплатоспроможності підприємств.

**Постановка завдання.** Завдання статті полягає в тому, щоб виявити та проаналізувати фактори, причини, методи щодо покращення



фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Сьогодні українським підприємствам недостатньо грошових коштів, вони не мають можливості суттєво реструктурувати старі борги і збитки. Існування взаємної заборгованості підприємств одне одному, банкам, бюджету і приватним фірмам створює умови для спотворення системи економічних інтересів, що формується навколо великих і середніх підприємств.

Все це виявляє інтерес до аналізу кризових ситуацій в економіці, а саме, як на сучасному етапі вирішується виведення з кризового стану підприємства, яке стало на шлях неплатоспроможності, які оздоровчі методики та механізми є найбільш дієвими. Так, політична нестабільність суспільства проявляється у ставленні держави до виробничої та підприємницької діяльності, частих змінах законодавства (іноді заднім числом), високому рівні оподаткування, умовах експорту-імпорту тощо.

Після загальноекономічної кризи 2008 року багато підприємств не

витримали тиску податків, виплати кредитів, тим самим погіршився їх фінансово-економічний стан. В Україні, у зв'язку з фінансовою кризою, об'єктивно склалися умови порушення діяльності підприємств. Як у будь-якій цілісній соціально-економічній системі, час від часу відбуваються кризові явища, які загрожують існуванню самої системи. Після світової фінансової кризи 2008–2010 роках склалася тенденція до збільшення збанкрутілих підприємств, а у 2011–2013 роках ситуація дещо покращи-

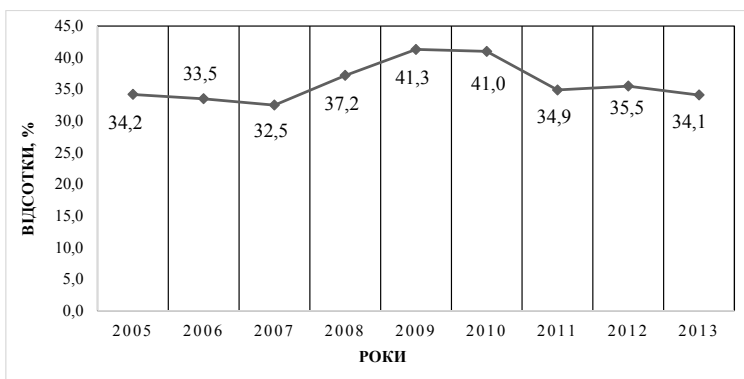


Рис. 1. Частка збиткових підприємств в економіці України за 2005–2013 роки [7]

Таблиця 1

Питома вага збиткових підприємств за регіонами України за 2009–2013 роки [7]

Область	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	сума збитку, млн грн	у % *	сума збитку, млн грн	у % *	сума збитку, млн грн	у % *	сума збитку, млн грн	у % *	сума збитку, млн грн	у % *
Всього	130593,6	41,3	153674,6	41,0	150516,2	34,9	176053,8	35,5	205230,5	34,1
АР Крим	1503,1	42,8	2825,3	43,7	2431,3	39,9	3963,6	38,8	7678,7	36,4
Вінницька	930,6	39,5	1328,7	41,0	1253,7	31,5	1504,1	30,9	2121,9	29,2
Волинська	933,2	48,8	1289,2	43,2	1025,5	38,4	1539,3	36,5	1848,6	34,6
Дніпропетровська	14507,2	46,7	18458,8	42,8	18403,3	35,5	21661,2	37,1	25186,2	34,9
Донецька	15119,6	41,4	12174,0	37,7	18515,5	30,7	22988,6	31,6	25594,6	32,4
Житомирська	779,5	44,2	967,0	45,3	1004,1	38,4	1220,9	37,6	1501,8	36,1
Закарпатська	530,5	31,0	663,4	35,1	522,4	27,8	569,8	27,5	872,6	26,8
Запорізька	3098,4	41,9	2234,1	40,4	3444,0	32,0	5465,3	36,0	2914,6	33,4
Івано-Франківська	1400,9	40,6	1842,1	31,5	2781,9	27,1	3543,1	27,1	2966,5	27,2
Київська	3408,8	38,8	6509,4	39,7	6307,4	33,5	6988,9	31,6	6251,1	31,7
Кіровоградська	524,9	34,6	865,8	36,6	671,0	24,7	967,0	25,9	1323,6	25,4
Луганська	5262,7	45,5	4236,3	39,7	6665,1	33,4	9903,8	32,5	11912,8	33,5
Львівська	4329,9	43,6	3861,7	38,3	2842,1	38,2	3338,5	37,3	3454,3	35,2
Миколаївська	1049,7	37,9	952,4	38,3	1222,2	30,9	1466,0	31,7	1715,1	27,3
Одеська	3770,8	40,3	5884,0	43,1	6593,7	36,5	6329,2	35,1	6773,0	31,6
Полтавська	2327,0	36,1	2828,8	40,5	3086,2	30,9	3192,3	30,4	2220,0	31,5
Рівненська	886,0	43,8	1210,4	44,6	1025,8	37,8	1998,4	37,9	2747,1	36,2
Сумська	1143,8	40,9	1215,5	43,8	1024,6	35,4	1325,7	35,1	1816,8	35,5
Тернопільська	461,3	37,8	965,36	38,8	1649,3	31,0	917,0	29,9	2123,9	30,9
Харківська	6546,4	42,9	9231,1	42,6	9450,9	36,8	7366,7	36,7	7496,9	35,7
Херсонська	582,6	43,7	1132,8	42,5	1216,1	33,1	1167,9	35,2	1334,5	31,8
Хмельницька	502,2	34,9	762,4	39,6	696,8	31,8	1601,4	32,4	2439,3	31,8
Черкаська	1513,7	35,0	1548,3	38,5	1206,5	31,7	2224,7	29,6	2874,2	30,0
Чернівецька	587,1	43,0	718,0	34,0	702,0	38,6	516,3	38,1	719,9	36,4
Чернігівська	741,9	39,9	1042,9	43,4	2007,4	35,0	885,8	32,8	1688,2	33,3

\* – частка у % до загальної кількості підприємств

лася. Так, наприклад, у 2008 році було визнано банкрутом 6563 підприємства, а в 2009 році – 6920, у 2010 р., як наслідок кризи, 7175 підприємств, у 2011 р. – 6741, у 2012 р. – 5342, у 2013 р. – 3862 [6]. Найбільш вагоме значення у такій ситуації має подолання кризового стану на підприємствах та проведення заходів по відновленню платоспроможності згідно з обраним санаційним планом, якщо підприємство ступило на шлях до банкрутства.

Для аналізу виникнення кризового стану потрібне поглиблене вивчення динаміки, складу та структури збитковості підприємств та виокремлення особливостей. Та варто звернути увагу, що є невирішеним питання своєчасного отримання інформації фінансово-економічної діяльності підприємств для швидкого реагування на виникненні проблеми в економічній системі. Фінансові кризи характеризують протиріччя у фінансовій системі або фінансових можливостях підприємства. Вони є грошовим вираженням економічних процесів підприємств. Кризовий стан підприємства полягає в нездатності здійснювати фінансування поточної виробничо-господарської діяльності [1, с. 58].

На рисунку 1 відображена питома вага збиткових підприємств в економіці України.

Аналізуючи рисунок 1, ми бачимо, що найбільша кількість збиткових підприємств припадає на 2009 (41,3%) та 2010 (41,0%) роки. Дивлячись далі, видно тенденцію до зменшення частки збиткових підприємств. Ситуація в цілому є нестабільною та є наслідком того, що фінансова криза 2008 року призвела до послаблення економіки України та зачепила не тільки великі промислові підприємства, а і підприємства середнього та малого бізнесу.

Зважаючи на ситуацію, що склалася на макрорівні, пропонуємо розглянути також

економічну ситуацію в регіональному розрізі даних. З даних таблиці 1 видно, що найнижчий обсяг збитку підприємств спостерігається у 2013 році (205 230,5 млн грн) та слід звернути увагу, що і загальна питома вага є найменшою (34,1%) за аналізований період [3]. За даними регіонів найзбитковішими є підприємства АР Крим (7678,7 млн грн збитку) та Чернівецької області (713,9 млн грн збитку) – 36,4%; Рівненської області (2747,1 млн грн збитку) – 36,2% та Житомирської області (1501,8 млн грн збитку) – 36,1%.

У 2009 році частка збиткових підприємств є найбільшою – 41,3%, але обсяг суми збитку найменший (130593,6 млн грн збитку). Показники 2010 та 2011 років показують, що частка зменшилася відповідно на 0,3% та 6,4%, але обсяг суми збитку збільшився на 23081 млн грн та 19922,6 млн грн порівняно з 2009 роком. У 2012 році частка збиткових підприємств збільшується – 0,6% та сума збитку стає більшою на 25537,6 млн грн порівняно з 2011 роком.

Складається ситуація, що кількість збиткових підприємств зменшується, але обсяг збитку зростає. Це свідчить про загострення кризової ситуації, що склалася на підприємствах під час фінансової кризи, та є підтвердженням неплатоспроможності багатьох підприємств.

Наприклад, обсяг суми збитку збільшився порівняно з 2009 роком у таких областях: у Вінницькій області – на 1191,3 млн грн, у Київській області – на 2842,3 млн грн, у Харківській області – на 950,5 млн грн, у Донецькій області – на 10475,0 млн грн. В усіх наведених прикладах є тенденція до зменшення частки збиткових підприємств.

Щоб докладніше проаналізувати збитковість, пропонуємо розглянути її за основними видами економічної діяльності у таблиці 2 [2].

Таблиця 2

Питома вага збиткових підприємств та їх обсягу збитку за основними видами економічної діяльності за 2009–2013 роки [7]

Види діяльності	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.	
	кількість, у %	сума збитку, у %	кількість, у %	сума збитку, у %	кількість, у %	сума збитку, у %	кількість, у %	сума збитку, у %	кількість, у %	сума збитку, у %
Всього	41,3	97,7	41	78,4	34,9	88,1	35,5	85,1	34,1	85,2
С/г, мисливство та лісове господарство	19,8	2,1	30,5	3,3	17	3,4	21,7	3,9	20,1	5,5
Промисловість	45,9	33,4	41,3	24,5	37,4	31,9	37,6	37	36,7	33
Будівництво	52,7	2,9	44,7	6,1	39,5	6,1	39,5	5,2	37,7	5,4
Оптова й роздрібна торгівля	40,5	13,6	37,5	18,1	33,3	17,9	34	19,5	32,8	21
Готелі та ресторани	59,7	0,4	42,7	0,8	39,7	0,9	41,1	1	40,5	1
Транспорт і зв'язок	39,4	4,2	45,4	3,5	36,6	4,6	38,2	3,6	36,9	4,2
Операції з нерухомістю	43	5,7	50,1	7,3	45,8	11,2	44,7	8,8	42,5	8
Фінансова діяльність	34,1	35,4	41,1	14,8	40,5	12,1	39,7	6,1	39,4	7,1

З даних таблиці ми бачимо, що найбільша питома вага збиткових підприємств припадає на галузі готелі та ресторани (у 2009 р. – 59,7%; у 2010 р. – 42,7%; у 2011 р. – 39,7%; у 2012 р. – 41,1%; у 2013 р. – 40,5%); будівництво (у 2009 р. – 52,7%; у 2010 р. – 44,7%; у 2011 р. – 39,5%; у 2012 р. – 39,5%; у 2013 р. – 37,7%) та операції з нерухомістю, здавання, найм та послуги юридичним особам (у 2009 р. – 43,0%; у 2010 р. – 50,1%; у 2011 р. – 45,8%; у 2012 р. – 44,7%; у 2013 р. – 42,5%).

Найменша частка збиткових підприємств спостерігається у галузі сільське господарство, мисливство та лісове господарство у 2009 р. – 19,8%, у 2010 р. – 30,5%, у 2011 р. – 17,0%, у 2012 р. – 21,7%, у 2013 р. – 20,1%. Як ми бачимо, ситуація не стабільна, але за критерієм частки збиткових підприємств галузь має найменшу кількість збиткових підприємств.

Аналізуючи 2009 рік, ми бачимо, що найбільші збитки понесли підприємства, які займалися фінансовою діяльністю (35,4%), сума збитку 46266,7 млн грн, промисловістю (33,4% – 43559,8 млн грн збиток). Найменші збитки понесли підприємства готельного та ресторанного бізнесу з 0,4% та 586,5 млн грн збитку.

Пропонуємо розглянути рисунок 2, на якому показана загальна структура обсягу збитку.

За даними рисунка видно, що найбільш збиткова галузь – промисловість (33%), та найменшу збитковість має галузь готелі та ресторани (1%). Зосередимо нашу увагу на галузі сільського господарства, мисливства та лісового господарства. Протягом періоду 2009–2013 років, за даними таблиці 3, питома вага збитку галузі в загальному обсязі збитку має тенденцію до зростання. Так, у 2009 р – 2,1% та 2776,8 млн грн збитку, а в 2013 р – 5,5% та 11349,2 млн грн, що на 8572,4 млн грн більше. Це показує, що ті підприємства, які стали на шлях збитковості, неплатоспроможності, за 5 років не змогли подолати цей бар'єр, а тільки наростили збитки. Але в загальній структурі, як показує рисунок 2, галузь має середній рейтинг у загальному обсязі збитку підприємств 2013 року.

У системі діагностики фінансово-господарської діяльності є багато методик дослідження фінансового стану підприємства з метою раннього виявлення ознак його кризового стану, що викликають погрозу неплатоспроможності. Аналіз і контроль таких показників включається в систему моніторингу фінансової діяльності підприємства.

Вибір фінансових показників, що дозволяють досить повно охарактеризувати стан підприємства на предмет наявності неплатоспроможності, здійснюється за допомогою розроблених методик. У міжнародній практиці застосовуються наступні підходи до

визначення неплатоспроможності або схильності підприємства до банкрутства:

- прогнозування за допомогою фінансових коефіцієнтів;
- прогнозування на основі порівняльного аналізу характеристик підприємств.

Відомо, що процедура банкрутства є кінцевою стадією функціонування неплатоспроможного підприємства. Банкрутство рідко буває несподіваним, особливо для досвідчених фінансистів та менеджерів, які намагаються регулярно відслідковувати тенденції у розвитку власних підприємств і найбільш важливих контрагентів і конкурентів.

В умовах ринкової економіки виникла система, яка допомагає контролювати, діагностувати і захищати підприємства від банкрутства [2, с. 72]. Універсальність цієї системи робить її придатною для застосування в Україні, однак слід враховувати особливості державної економічної політики, механізм захисту підприємств і запобігання їх банкрутства.

Система запобігання банкрутству включає в себе перелік логічних причинно-наслідкових організаційних і методичних процедур, які забезпечуються державними органами влади.

На думку деяких дослідників, реалізацію антикризового управління варто розглядати у вигляді сукупності етапів, об'єднаних у два основні блоки: діагностика кризового стану та безпосередньо реалізація антикризового управління.

Так, діагностика кризового стану підприємства складається з [3, с. 37]:

- 1) експрес-діагностики рівня кризового стану;
- 2) фундаментальної діагностики;
  - а) дослідження основних факторів, які спричинили неплатоспроможність;
  - б) показники платоспроможності;
  - в) показники прибутковості.

Реалізація антикризової стратегії полягає у виборі і використанні діючих внутрішніх механізмів нейтралізації кризової ситуації на підприємстві – антикризових заходів. Сукупність антикризових заходів, спрямованих на управління будь-яким одним фактором, являє собою антикризову програму.



Рис. 2. Структура обсягу збитку підприємств за видами економічної діяльності у 2013 році [7]

Фінансове оздоровлення неспроможних підприємств неможливе без аналізу причин виникнення банкрутства. Причини банкрутства підприємств різні та численні. Але серед них можна виявити дещо спільне, що дасть змогу їх згрупувати та класифікувати. Передумови банкрутства слід розглядати як цілісну взаємодію факторів. Одні з них можуть бути зовнішніми щодо підприємства і практично не піддаються впливові або ж дуже слабкі. Інші – внутрішнього характеру і безпосередньо залежать від організації роботи на самому підприємстві [4].

Для методичних цілей проведення аналізу причин (факторів) виникнення банкрутства підприємств і вибору найефективніших форм санації, прийняття правильних рішень щодо усунення негативних процесів передовсім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання. Такі причини поділяють на зовнішні, або екзогенні (які не залежать від діяльності підприємства), та внутрішні, або ендогенні (що залежать від підприємства) (табл. 3).

Таблиця 3

**Причини банкрутства  
сільськогосподарських підприємств\***

<b>Зовнішні (екзогенні) фактори</b>	<b>Внутрішні (ендогенні) фактори</b>
спад кон'юнктури в економіці в цілому	низька якість менеджменту
зменшення купівельної спроможності населення	дефіцити в організаційній структурі
значний рівень інфляції	низький рівень кваліфікації персоналу
нестабільність господарського та податкового законодавства	недоліки у виробничій сфері
нестабільність фінансового та валютного ринків	прорахунки в галузі постачання
посилення конкуренції в галузі	низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції
криза окремої галузі	прорахунки в інвестиційній політиці
сезонні коливання	брак інновацій та раціоналізаторства
посилення монополізму на ринку	дефіцити у фінансуванні
дискримінація підприємства органами влади та управління	відсутність або незадовільна робота служб контролінгу
політична нестабільність у країні місцезнаходження підприємства або в країнах підприємств – постачальників сировини (споживачів продукції)	конфлікти між засновниками (власниками)

\* – сформовано автором на основі джерел [1, 4, 5]

Вплив зовнішніх факторів на кризовий стан має здебільшого стратегічний характер. Вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент неправильно або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня або недо-

сконало функціонує система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства.

Усі зазначені причини та фактори несуть наступні наслідки впливу на фінансово-господарський стан підприємства:

- 1) втрата клієнтів і покупців готової продукції;
- 2) зменшення кількості замовлень і контрактів з продажу продукції;
- 3) неритмічність виробництва, неповне завантаження потужностей;
- 4) підвищення собівартості та різке зниження продуктивності праці;
- 5) збільшення розміру неліквідних оборотних засобів;
- 6) наявність наднормативних запасів;
- 7) виникнення внутрішньовиробничих конфліктів і підвищення плинності кадрів;
- 8) підвищення тиску на ціни;
- 9) істотне зменшення обсягів реалізації і, як наслідок, недоодержання виручки від реалізації продукції.

Основна роль у системі антикризового управління підприємством відводиться широкому використанню внутрішніх механізмів фінансової стабілізації. Це пов'язано з тим, що успішне застосування цих механізмів дозволяє не тільки зняти фінансовий стрес загрози банкрутства, але і в значній мірі позбавити підприємство від залежності використання позичкового капіталу, прискорити темпи його розвитку.

**Висновки.** З проведеної оцінки фінансово-економічного стану сільськогосподарських підприємств можна зробити висновок, що кожне невірне рішення, невірний крок призводить до погіршення економіки підприємства. Вагомою проблемою є недолік грошових коштів, стратегії розвитку та стратегії відновлення підприємств. Усе це дає підстави для того, що треба змінювати маркетингову політику, ціноутворення, управління витратами та управління грошовими й оборотними коштами тих сільськогосподарських підприємств, які потрапили на шлях неплатоспроможності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2000. – 430 с.
2. Фінанси підприємств: навч. посіб. / Д.Ф. Харьковський, І.М. Медведюк, О.І. Конопльова. – Одеса: Друк, 2003. – 168 с.
3. Литвин Б.М. Економіко-аналітична діяльність в організації: підручник / Б.М. Литвин. – К.: «Хай-Тек Прес», 2009. – 423 с.
4. Гончаров А.И. Финансовое оздоровление предприятия: методология и механизмы реализации // Финансы – 2004. – № 11. – С. 10-23.
5. Яковлева И.Н. Как спрогнозировать риск банкротства компании // Справочник экономиста. – 2008. – № 4. – С. 22-32.
6. Оприлюднення відомостей про справи про банкрутство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vgsu.arbitr.gov.ua/>.
7. Статистичний збірник «Регіони України 2014». Збірник / За ред. О.Г. Осауленко. – Держ. ком. стат., 2014. – 725 с.



УДК 502:338:622.3

**Кравець О.Ю.***кандидат економічних наук  
Національного гірничого університету***Саллі С.В.***кандидат технічних наук  
Національного гірничого університету***Бондаренко Г.В.***здобувач  
Національного гірничого університету*

## ДО ПРОБЛЕМИ ПРИПИНЕННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ЗБИТКОВИХ ШАХТ УКРАЇНИ

### THE ISSUE OF DECOMMISSIONING OF UNPROFITABLE MINES OF UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті подано методичні підходи до удосконалення політики забезпечення потреб країни у вугіллі на умовах припинення подальшої державної підтримки збиткових шахт з одночасним розширенням комплексу заходів з поліпшення екологічної ситуації внаслідок тривалого відпрацювання запасів вугільних пластів.

**Ключові слова:** вугільна галузь, розширене відтворення потужності, потенціал, диверсифікація, екологія, дотації.

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлены методические подходы к совершенствованию политики обеспечения потребностей страны в угле на условиях прекращения дальнейшей государственной поддержки убыточных шахт с одновременным расширением комплекса мер по улучшению экологической ситуации вследствие длительной отработки запасов угольных пластов.

**Ключевые слова:** угольная отрасль, расширенное воспроизводство мощности, потенциал, диверсификация, экология, дотации.

#### ANNOTATION

The article presents the methodological approaches to the improvement of public policy to meet the needs of the country in coal on the condition of the termination of further state support of unprofitable mines with simultaneous expansion of measures to improve the environmental situation due to prolonged mining of coal seams.

**Keywords:** coal industry, expanded reproduction of power, capacity, diversification, ecology, subsidies.

**Постановка проблеми.** Рівень споживання вугілля на планеті продовжує зберігатись на високому рівні. Ціни ж на нього зростали до середини 2011 року. На той час в порту Роттердама тонна вугілля коштувала майже \$200. Але в останні роки ціна знизилася до \$70 за тонну. Сталося це через бум сланцевого газу у США і вкладення великих коштів в освоєння нових родовищ вугілля у різних країнах світу. При цьому на світовому вугільному ринку пропозиція зростала впродовж останніх років швидше, аніж попит [1]. В Європі вугілля до 2030 року буде і надалі відігравати значну роль, оскільки ціни на нього є низькими, а вугільних електростанцій побудовано багато. Але в будівництво нових вже мало хто вкладається, а старі поступово закриватимуться,

що поступово призведе до зниження попиту на вугілля. Після 2030 року цільові установки у справі захисту глобального клімату стануть більш амбітними, що може призвести до витіснення вугілля з європейського ринку. Абсолютно очевидно, що головний ринок збуту для вугілля Донбасу – це Україна.

Вугілля в Донбасі видобувається вже понад 200 років. Протягом цього часу тут працювало понад 1000 шахт, що призвело до накопичення негативного впливу на навколишнє середовище: значні території зайняті відвалами порід, відбуваються обвали і просідання поверхні, забруднюється атмосфера, порушується гідрологічний режим, засолюються підземні води і річки. Поступово стало очевидним, що вартість збереження неперспективних збиткових шахт є неадекватною їх економічному вкладу. Не можна не визнати, що основна мета ліквідації збиткових і безперспективних шахт – отримати структурний економічний ефект за рахунок приведення потенціалу регіону (галузі) у відповідність з потребою у вугіллі і концентрації видобувних робіт на підприємствах з найбільш сприятливими гірничо-виробничими умовами при максимальному зниженні несприятливих соціальних наслідків. Доведено [2], що величина попиту не є абсолютно жорстким обмеженням в даній задачі. Закривати нерентабельні шахти можна і в умовах стабільного або навіть зростаючого попиту на вугілля. Це можливо фізично і за певних умов доцільно економічно. Основи для вирішення проблеми при такій її постановці дає принцип компенсації потужностей, що вибувають з експлуатації.

Україна – не єдина країна, яка зіткнулася з подібною проблемою. Є приклади ефективного вирішення подібних завдань у світовій практиці. Перш за все це досвід Великої Британії у справі перепрофілювання вугільної галузі у 70-80-х роках минулого століття. За десять років після страйків британський уряд витратив на зміну ситуації у шахтарських регіонах

\$32 мільярди. При цьому держава виділяла пільгові кредити тим підприємцям, які створювали в шахтарських районах нові виробництва, що значно знизило рівень безробіття.

Варто також підкреслити, що закриття неперспективних шахт України мало позначитися на загальному рівні видобутку вугілля. Частка шахт, передбачених до закриття, невелика і складає 3% щорічного видобутку. Проблема полягає в іншому. Мова йде про форсоване, безсистемне закриття дійсно неперспективних, але забезпечених запасами на 10-15 років шахт. Причому занедбаність гірського господарства на таких підприємствах обумовлена, як правило, обмеженістю інвестування основних технологічних ланок.

Таким чином, на сьогодні навколо вугільної промисловості склалася ситуація, яка вимагає поглибленої оцінки і, на її основі, – коригування визначеної офіційної стратегії розвитку галузі. З'явилися також нові фактори, на які не можна не зважати. Функціонування підприємств вугільної промисловості у сьогоднішніх реаліях у певній мірі залежить від подій, які відбуватимуться у східних регіонах Донбасу. Не зовсім ясними є шляхи та варіанти імпорту вугілля у разі потреби.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням підвищення сталості розвитку підприємств вугільної промисловості присвячено низку робіт вітчизняних вчених [3; 4; 5; 6]. Багатьма науковими дослідженнями показано, що для стабільної роботи вугільної галузі в ринкових умовах необхідна науково обґрунтована розробка планів і програм розвитку підприємства, які враховують не тільки ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів, а й шляхів диверсифікації виробництва у напрямку поліпшення стану довкілля у шахтарських регіонах [7; 8]. У багатьох роботах з підвищення економічної ефективності підприємств у депресивних регіонах визнається доцільність зниження рівня залежності від держави, тобто – вільний пошук і вибір споживача, участь у корпоративному відпрацюванні запасів тощо. Однак, зважаючи на ситуацію, що склалася останнім часом у східній частині Донбасу під впливом сепаратистських настроїв, необхідна принципово нова стратегія розвитку підприємств у вуглепромислових регіонах. Низку концепцій щодо відмови від експлуатації збиткових шахт та доцільності диверсифікації виробництва представлено у цій роботі.

**Цілі статті.** Метою дослідження, результати якого викладено у цій статті, є розробка елементів стратегії поліпшення структури шахтного фонду вугільної галузі за рахунок відмови від подальшої експлуатації збиткових підприємств. Для цього необхідно вирішити завдання адресного інвестування процесів диверсифікації вугільного виробництва та підвищення життєвого рівня населення у проблемних вуглепромислових регіонах.

**Виклад основного матеріалу.** Регіони, де видобувається вугілля України, мають низький рівень сталого розвитку і відносяться до категорії проблемних. Причиною є те, що діюча на сьогодні політика економіко-екологічного розвитку є прямим порушенням дії закономірностей регіональних відтворювальних процесів і механізмів управління ними. Існуюча система державної підтримки галузі, як правило, не йшла їй на користь, оскільки ні виробники, ні споживачі продукції практично не були зацікавлені у створенні ринкових відносин, через упевненість у готовності держави компенсувати виробничі витрати – вугледобувні підприємства втратили стимул для підвищення ефективності своєї діяльності. Скасування державної підтримки вітчизняних підприємств вугільної галузі сьогодні призведе до банкрутства більшості з них, а це вимагатиме відповідної корекції держави в регулюванні економічної, соціальної та екологічної політики.

Перехід же до сталого розвитку – це, насамперед, зміна пріоритетів у системі «економіка-природа», тобто підпорядкування економічних пріоритетів екологічним імперативам. Втрати обсягів випуску продукції у низці випадків можуть бути цілком виправданими і навіть економічно вигідними. Тому не можна відкидати варіанти рішення, які супроводжуються такими втратами. А найголовніше, що майже будь-яка втрата може бути компенсована, якщо паралельно забезпечувати додаткові обсяги видобутку на інших шахтах або отримувати їх від імпорту. Відповідні заходи мають бути передбачені у варіанті оптимізації.

Комплекс заходів найближчого періоду буде спрямований на те, щоб відповідний регіон вижив, зберіг цілісність, вийшов із зони кризи, звільнився від безнадійно збиткових підприємств і став конкурентоспроможним. Важливе завдання цього періоду полягає в тому, щоб вивести частину шахт з важкого стану шляхом здійснення некапіталомістких організаційно-технічних заходів і використання всіх внутрішніх ресурсів і резервів. Шахти, де ці заходи не дають необхідного ефекту, треба закрити. Обсяги видобутку, що втрачаються у цьому випадку, мають бути компенсовані за рахунок додаткового завантаження найкращих шахт, які для цієї мети буде модернізовано. Можливість реконструкції визначають інвестори (у тому числі держава) з урахуванням доступних джерел інвестицій. У найближчі роки навряд чи варто очікувати значного збільшення інвестицій, а отже – і докорінної реконструкції та будівництва нових шахт.

Як відомо, закриття шахти (повне припинення видобутку вугілля) може бути викликане вичерпанням ефективних запасів і економічною недоцільністю подальшої роботи через високий ступінь збитковості. Окремо можна розглядати природоохоронні заходи та соціальні фактори, з яких не всі піддаються економічній оцінці.

Таким чином, на рівні економіки країни або галузі завдання вибору продовження або припинення роботи шахти по економічних факторах стає багатоваріантною і вирішення її зводиться до знаходження оптимального (в сенсі обраного критерію) варіанта. Ця проблема може отримати трактування і з позицій диференціальної гірничої ренти. На діючому підприємстві диференціальна рента несе в собі відмінності не тільки в природних факторах, а й у соціально-технічних. При цьому сильно спотворюється природна цінність запасів вугілля під впливом всіх недоліків розвитку шахти, особливо, якщо експлуатація ділянки достатньо тривала. Цьому в значній мірі сприяла (і сприяє зараз) система дотацій, яка стимулює утриманський характер галузі.

Завдання з економічного оздоровлення нестійких вуглепромислових регіонів, які належить вирішити в найближчій та віддаленій перспективі, тісно взаємопов'язані і доповнюють одна одну. Якщо модернізацію шахти відкладають через відсутність необхідних коштів, то повинна бути здійснена програма з диверсифікації виробництва. При цьому можливе відкладання термінів ліквідації залежать від того, чи покривають інші шахти регіону потреби у вугіллі, чи підготовлені робочі місця для звільнених шахтарів тощо. Можливі переноси виконання тих чи інших робіт з найближчих років на більш віддалену перспективу або навпаки. Поряд з прямим ефектом такої політики виникає цілий ряд додаткових непрямих ефектів і збитків, які проявляються в інших, суміжних напрямках. Склад непрямих ефектів різних заходів зазвичай далеко не однаковий.

Різна також і сама структура понять «витрати», «результати» і «ефект», що використовуються при економічній оцінці заходів з управління вуглепромисловими регіонами з позицій різних рівнів управління. Різні управлінські органи і структури мають не співпадаючі інтереси. Відповідно сенс самих понять «ефекту», «витрат» і «результатів» у них відрізняється. Так, для беззбиткового вугільного підприємства податки на прибуток є витратами, а для органів влади вони означають надходження коштів, тобто ефект. Державні дотації органи управління вважають витратами видаткової частини держбюджету, а для вугільних шахт – це надходження коштів тощо. У розвитку і розміщенні виробництва беруть участь (у тому числі і грошовими

коштами) органи різних рівнів управління, і кожен з них вирішує питання своєї участі з позицій власних інтересів. Проблеми, інтереси, вигоди (результати) і витрати на кожному з цих рівнів управління різні і не тільки за масштабами, але і за видом, складом і структурою.

Наведені вище ситуації як економічного, так і територіального плану адекватно вписуються у форму оптимальної стратегії. При вдало поданому у вигляді послідовності кроків динамічному процесі можна використовувати особливі властивості обмежень і цільових функцій для визначення оптимальної форми стратегії. У будь-якій точці відновлення є можливість розбити проміжок часу на дві частини: «попередню» і «подальшу» і розглядати кожен частину незалежно один від одного. Два таких поняття, як визначення стратегії і форма оптимальної стратегії, тісно пов'язані з метою дослідження – знаходженням оптимальної інвестиційної стратегії (рис. 1). Така стратегія дозволяє ефективно здійснювати стратегічне планування інвестиційних процесів, оскільки топ-менеджери обирають модель, що враховує найбільш важливі, на їх думку, економічні і технічні фактори підвищення економічного потенціалу регіону. Варто при цьому враховувати, що для різних підприємств вуглепромислового регіону при плануванні динаміки інвестицій у розвиток різних підприємств залежність собівартості і капітальних вкладень від потужності може бути обумовлена різним станом основних засобів, які передбачається розширити або реконструювати, різною технологією, різною якістю запасів, що залишилися, структурою техногенних відходів тощо.

Навряд чи можна встановити, наскільки часто подібна надзвичайно висока чутливість

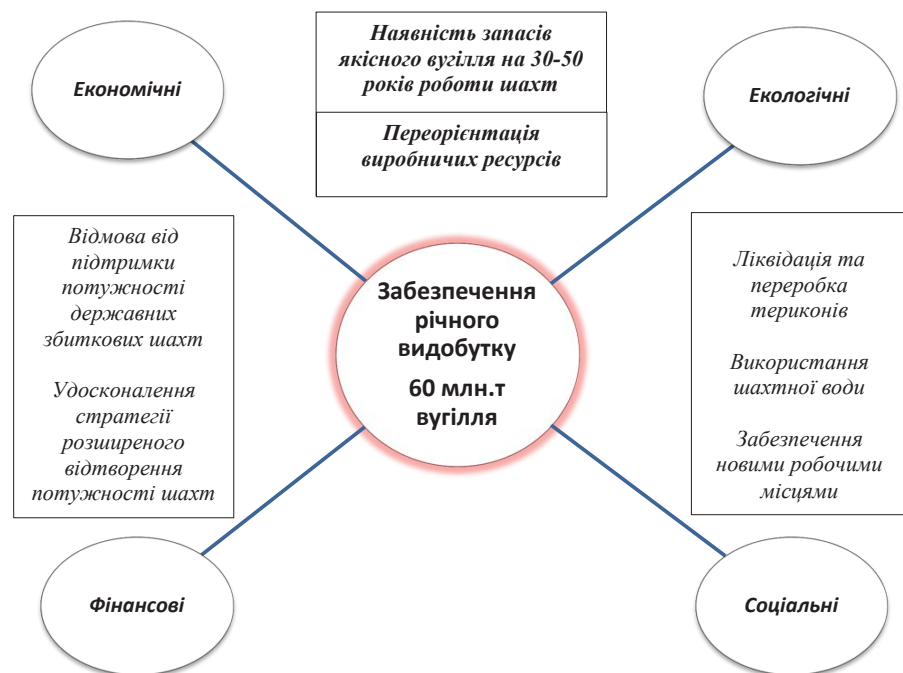


Рис. 1. Структурні елементи політики переустрою вугледобувних регіонів Донбасу



зустрічається в реальних ситуаціях і наскільки серйозними є економічні наслідки неправильного вибору програми. Однак у випадку моделювання розподілу інвестицій у вуглепромислового регіоні можна констатувати, що ступінь і значимість чутливості рішень важко визначити, не виконавши в кожному конкретному випадку динамічний аналіз. Ось чому змістовна оцінка шляхів розподілу інвестиційних ресурсів вуглепромислового регіону повинна у першу чергу ґрунтуватися на аналізі системи вихідних припущень, а не умов діяльності конкретного підприємства регіону. Щодо нових для України процесів диверсифікації вугільного виробництва, то найважливіші такі припущення [9]:

1. *Прогноз попиту є точним.* Хоча будь-якому диверсифікованому підприємству регіону рідко вдається абсолютно точно передбачити попит на кілька місяців вперед, розміри помилки часто достатньо малі і детермінована модель дає хорошу апроксимацію дійсності.

2. *Тривалість виготовлення продукції мала.* У реальних умовах робиться інше припущення, згідно з яким можна визначати тривалість періоду виробництва з вельми малою помилкою. Припустимо, що виготовлення партії будівельних матеріалів триває два тижні. Якщо виробнича програма побудована з використанням наведених у моделі рекурентних співвідношень, причому відповідно з цією програмою місячний попит задовольняється наявним випуском, то запуск партії матеріалів необхідно здійснити на два тижні раніше. Іншим аспектом цього припущення є можливість визначення тривалості виготовлення партії будматеріалів незалежно від виготовлення інших замовлень.

Це стосується і процесів поліпшення стану житлово-комунального господарства шахтарських регіонів та відповідної інфраструктури. Все це відповідає стратегії перепрофілювання Донбасу з наступною трансформацією регіону екологічного лиха в регіон, привабливий не тільки для виробництва, а й для життя пересічних громадян. Спрямування коштів саме в цьому напрямку є соціально та економічно виправданим. Регіон із безперспективного та депресивного в економічному, соціальному і технічному плані можливо перетворити на сучасний потужний різноплановий конгломерат із нешкідливим виробництвом.

#### Висновки:

1. Проблеми поліпшення ситуації у нестійких територіях вуглепромислових регіонів України формуються під впливом базових критеріїв, серед яких: кількість поновлюваних природних ресурсів, максимально можливе сповільнення темпів вичерпання запасів вугілля, можливість застосування диверсифікаційних технологій, мінімізація витрат на видобування вугілля до беззбиткового рівня тощо.

2. Головна теоретична концепція перегляду тенденцій щодо структури шахтного фонду у вугледобувних регіонах визначається мінімі-

зацією компонентів, які формують погіршення економічних показників роботи шахт. Це стосується також зниження зольності вугілля і збитків від підробки поверхні, мінімізації обсягів породи, що видається з шахт з одночасною максимізацією її використання у диверсифікованих виробництвах, зниження викидів метану та високомінералізованої шахтної води у довкілля.

3. З метою подолання існуючих тенденцій у вугільній галузі основним узагальнюючим критерієм економічної оцінки функціонування шахт є забезпечення розширеного відтворення потужного потенціалу з урахуванням ринкових цін і попиту на готову вугільну продукцію та продукцію диверсифікованого виробництва.

4. Поліпшення екологічної ситуації у вуглепромислових регіонах можливе за умови створення для промислових підприємств таких економічних механізмів господарювання, які сприяли б додатковим інвестиціям на природоохоронні цілі. Тобто кожне з вугледобувних підприємств може крім видобутку вугілля виробляти в порядку диверсифікації виробництва продукцію і надавати послуги у сфері природоохоронної діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Минуглепром: Под приватизацию попадут все шахты Украины. [Електронний ресурс] // Матеріали сайту РБК-УКРАЇНА, 2010. – Режим доступу: <http://www.rbc.ua/rus/analytics/minugleprom-pod-privatizatsiyu-popadut-vse-shahty-ukrainy-15102010151100>.
2. Воспроизводство шахтного фонда и инвестиционные процессы в угольной промышленности Украины / [Г.Г. Пивняк, А.И. Амоша, Ю.П. Яценко и др.]. – К.: Наук. думка, 2004. – 331 с.
3. Амоша А.И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования: монография / Амоша А.И., Ильяшов М.А., Салли В.И. НАН Украины. Институт экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 68 с.
4. Амоша А.И. Регионы – важнейший элемент в структуре управления рыночной экономикой / А.И. Амоша, Ю.П. Яценко // Економіка промисловості. – Донецьк: ІЕП НАН України. – 1999. – № 2 (4). – С. 3-9.
5. Батченко Л.В. Управление социальными процессами в угольной промышленности / Батченко Л.В. – К.: Наук. думка, 2002. – 412 с.
6. Бардась А.В. Принципы екологічної паспортизації вугледобувних підприємств України в умовах реструктуризації галузі / Бардась А.В. – Д.: Національний гірничий університет, 2010. – 400 с.
7. Астахов А.С. Экологическая безопасность и эффективность природопользования / Астахов А.С., Диколенько Е.Я., Харченко В.А. – М.: Горная книга, изд-во МГГУ. – 2009. – 323 с.
8. Недодаева Н.Л. Эколого-экономическая политика природопользования в условиях специфики горного производства / Недодаева Н.Л. – Донецк: НАН Украины, Институт экономики промышленности, 2008. – 356 с.
9. Немченко Г. Диверсификация производства: цели и направления деятельности / Г. Немченко, С. Донецкая, К. Дьяконов // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 1. – С. 107-113.



УДК 658.1:62-9

**Дідух О.В.***кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансів**Національного університету «Львівська політехніка»***Задерецька Р.І.***асистент кафедри фінансів**Національного університету «Львівська політехніка»***Кривецький І.О.***аспірант кафедри фінансів**Національного університету «Львівська політехніка»*

## **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗДІЙСНЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

### **FINANCIAL PROVIDING OF PRODUCTION RESTRUCTURING OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES**

#### **АНОТАЦІЯ**

У статті визначено проблеми машинобудівних підприємств, серед яких: посилення конкуренції, стрімкий розвиток науково-технічного прогресу, зростання виробничих витрат, фізичне та моральне зношення устаткування, зниження рівня кваліфікації працівників. Їх вирішення, зумовлені сучасними вимогами кардинальних змін, запропоновано здійснювати за допомогою виробничої реструктуризації як дієвого виду перетворень на підприємствах. Обґрунтовано необхідність фінансового забезпечення здійснення виробничої реструктуризації. Запропоновано такі види фінансового забезпечення, як внутрішні можливості підприємства (за допомогою використання аутсорсингу) та зовнішні залучені кошти (у фінансовій та нефінансовій формах). Досліджено результати впливу використання аутсорсингу на фінансово-економічні показники машинобудівних підприємств. Виділено особливості використання залучених фінансових ресурсів для здійснення виробничої реструктуризації.

**Ключові слова:** виробнича реструктуризація, фінансове забезпечення, фінансування, аутсорсинг, власні фінансові ресурси, залучені фінансові ресурси.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье определены проблемы машиностроительных предприятий, среди которых: усиление конкуренции, стремительное развитие научно-технического прогресса, роста производственных расходов, физический и моральный износ оборудования, снижение уровня квалификации работников. Их решения, обусловленные современными требованиями кардинальных изменений, предложено осуществлять с помощью производственной реструктуризации как действенного вида преобразований на предприятиях. Обоснована необходимость финансового обеспечения осуществления производственной реструктуризации. Предложены следующие виды финансового обеспечения: внутренние возможности предприятия (посредством использования аутсорсинга) и внешние привлеченные средства (в финансовой и нефинансовой формах). Исследованы результаты влияния использования аутсорсинга на финансово-экономические показатели машиностроительных предприятий. Выделены особенности использования привлеченных финансовых ресурсов для осуществления производственной реструктуризации.

**Ключевые слова:** производственная реструктуризация, финансовое обеспечение, финансирование, аутсорсинг, собственные финансовые ресурсы, привлеченные финансовые ресурсы.

#### **ANNOTATION**

The problems of machine-building enterprises such as increased competition, rapid development of science and technology, increase of production costs, physical and moral wear of equip-

ment and reducing skills are defined in the article. Their solution due to modern demands of fundamental changes is proposed to carry out by using industrial restructuring as an effective change in the type of machine-building enterprises. The needs to financial ensure the implementation of the providing of production restructuring of enterprises are developed. Are proposed the following types of financial providing such as the internal capabilities of the enterprise (through outsourcing) and external borrowings (financial and non-financial forms). The effects of outsourcing on financial and economic performance of machine-building enterprises are investigated. Identified the features of the use of borrowed resources for production restructuring.

**Keywords:** production restructuring, financial security, financing, outsourcing, own financial resources, involved financial resources.

**Постановка проблеми.** Ефективна діяльність промислових підприємств є запорукою стабілізації економіки країни в сучасних умовах. Забезпечення виконання цього завдання можливе за допомогою впровадження нових інноваційних способів здійснення виробничо-господарської діяльності підприємств, які у свою чергу потребують комплексного підходу до проведення таких перетворень. На думку багатьох вчених, саме виробнича реструктуризація є дієвим комплексом виробничо-технологічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва, шляхом заміни устаткування, використання нових технологій, покращення системи управління виробничим персоналом і, як наслідок, – збільшення випуску конкурентоспроможної продукції та можливість адаптування до умов зовнішнього середовища. Проте у процесі здійснення реструктуризації виникає низка проблем пов'язаних, із її фінансовим забезпеченням, що і досі є актуальним питанням як серед науковців, так і серед практиків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми здійснення виробничої реструктуризації є об'єктом дослідження багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, серед яких потрібно виділити: М. Аїстову, І. Акімову, А. Алпатову, І. Ансофа, Л. Белих, М. Білика, С.

Довбню, Г. Дорофєєву, П. Друкера, В. Заболотного, Ю. Крижанівського, О. Кузьміна, Н. Лустюк, І. Мазура, Й. Петровича, С. Покропивного, Т. Смиковчук, О. Терещенка, В. Шапіро та інших. Питаннями залучення коштів для забезпечення потреб машинобудівних підприємства, у своїх наукових дослідженнях займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Богатирьов, О. Богма, О. Єсіпова, Г. Машлій, С. Морозова, А. Павлова, А. Ситникова, І. Ярємко. Однак, попри значну кількість публікацій, проблеми фінансового забезпечення діяльності машинобудівних підприємств загалом, не втрачають актуальності та потребують подальшого ґрунтовного вивчення фінансування здійснення виробничої реструктуризації зокрема.

**Мета статті** – дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення здійснення виробничої реструктуризації машинобудівних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Виявлені проблеми при аналізованні показників діяльності машинобудівних підприємств, серед яких зменшення обсягів виробництва та реалізації продукції, скорочення експортних та збільшення імпорتنих операцій, зростання ступеня зношеності основних засобів та скорочення інвестицій в їх оновлення, а також зменшення інноваційної активності, суттєво відображаються на їх фінансових результатах [1].

Нерівномірність розвитку підприємств машинобудування свідчить про відсутність комплексної програми розвитку даної та суміжних галузей, а також державної фінансової підтримки. Таким чином, для покращення ситуації необхідно розширювати кооперації у науково-виробничій сфері із світовими лідерами машинобудування, переорієнтовувати вітчизняних виробників на впровадження екологічних європейських стандартів та мобільність виробництва щодо потреб споживачів, залучати міжнародні автомобільні компанії для будівництва потужностей на власній території. Такі шляхи на практиці можливо реалізувати в розрізі проведення виробничої реструктуризації на машинобудівних підприємствах.

Однією з невирішених проблем є недостатність фінансових ресурсів, спрямованих у галузь, а також доцільність та актуальність використання окремих джерел цих ресурсів у ході здійснення виробничої реструктуризації машинобудівних підприємств.

Для проведення виробничої реструктуризації машинобудівні підприємства повинні перш за все орієнтуватися на власні можливості. Перспективним напрямом ході здійснення виробничої реструктуризації є аутсорсинг. Використання аутсорсингу в процесі господарської діяльності машинобудівних підприємств є важливим з огляду на швидкий розвиток інновацій і технологій, що робить складним процес їх впровадження і використання власними силами [2].

Машинобудівна галузь має значний вплив на розвиток економіки загалом, тому питання оптимізації структури управління та підвищення ефективності діяльності машинобудівних підприємств є дуже важливим. Зазначимо, що використання аутсорсингу дає замовнику доступ до обмежених ресурсів, нових технологій, кваліфікованого персоналу, без здійснення додаткових інвестицій, а також полегшує розв'язання технологічних, організаційних і значною мірою фінансових проблем машинобудівних підприємств [3].

Як свідчать результати досліджень, передача частини функцій на виконання сторонній організації може зумовити зменшення витрат, про що відзначає 68,2% підприємств, які використовують аутсорсинг у свої діяльності. Для кращого розуміння суттєвості впливу аутсорсингу на витрати підприємства на рисунку 1 представлено розподіл підприємств відповідно до рівня зменшення витрат. Як видно з рисунка 1, найбільший відсоток підприємств, а саме 70,7% відзначають, що їхні витрати зменшилися на 10-20% від загальної величини витрат базового періоду. Зауважимо, що на жодному із досліджених підприємств зменшення витрат після використання аутсорсингу не перетнуло значення у 30%.

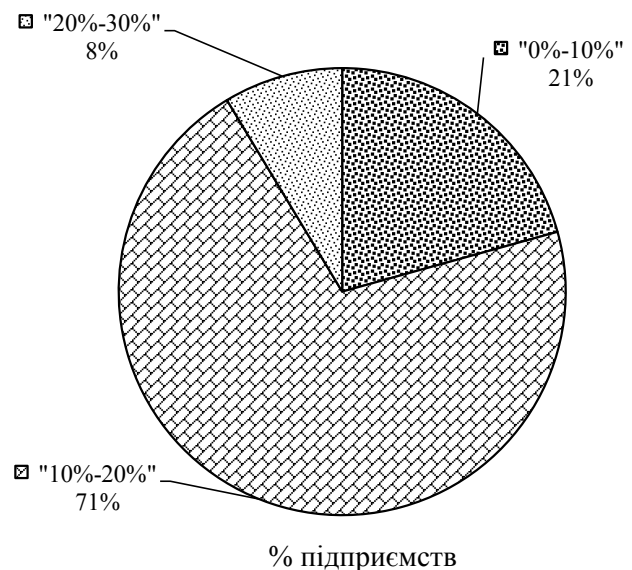


Рис. 1. Розподіл машинобудівних підприємств залежно від зменшення рівня витрат внаслідок використання аутсорсингу

Не менш важливим є вплив аутсорсингу на скорочення тривалості виробничого та операційного циклів і покращання якості продукції машинобудівного підприємства, що в свою чергу зумовлює збільшення прибутку [4; 5].

Відтак аутсорсинг є ефективним напрямом забезпечення виробничої реструктуризації за допомогою власних можливостей, оскільки на підприємстві з'являються вільні фінансові

ресурси через зменшення витрат і збільшення прибутку.

Попри очевидну ефективність аутсорсингу в процесі реструктуризації, машинобудівні підприємства відчувають нестачу коштів для здійснення виробничої реструктуризації в запланованому обсязі. У цьому разі необхідним є зовнішнє залучення коштів, які можуть надходити на машинобудівне підприємство у двох основних формах – фінансові (грошові) та нефінансові (матеріальні і нематеріальні). Важливим є те, що залучення коштів не відбувається хаотично, а потребує чіткого та ґрунтовного планування. Зокрема, це дуже важливо під час здійснення виробничої реструктуризації, адже машинобудівне підприємство може окреслити обсяги потреби в залученні, визначити форму, в якій мають надійти кошти та спланувати їх мобілізацію у відповідний час. Тобто, залучаючи кошти, підприємство наперед чітко усвідомлює, на які заходи і в якій формі необхідні ці кошти і яку саме форму вони набуватимуть. Цьому сприяють декілька чинників – вартість залучення коштів, термін залучення та особливості механізмів залучення коштів. У фінансовій формі залучають ті кошти, які під час виробничої реструктуризації можуть перетворюватись в інші види ресурсів, тобто грошові кошти, отримані за допомогою банківського кредитування чи цільової допомоги, спрямовуються на придбання засобів виробництва, інтелектуальних ресурсів, сировини тощо. Якщо для здійснення виробничої реструктуризації підприємству необхідні ресурси в матеріальній формі, то доцільно застосувати комерційне кредитування та лізингове кредитування.

Залучення коштів має відповідати цілям та завданням реструктуризації. З огляду на це, залучення коштів у процесі виробничої реструктуризації повинно ґрунтуватися на:

1. Адаптації планування залучення коштів до змін умов виробничої реструктуризації. Оскільки виробнича реструктуризація суттєво впливає на здійснення виробничо-господарської діяльності машинобудівного процесу, то залучення коштів під час цього має перебудовуватись відповідно до основних потреб реструктуризації. Це зумовлено тим, що під час реструктуризації змінюються умови виробничого процесу, що дає змогу застосувати нові методи та інструменти залучення коштів, через те відбувається зростання конкурентної позиції підприємства на ринку. У процесі забезпечення адаптивності залучення коштів до мінливих умов зовнішнього середовища, гнучкий перерозподіл фінансових ресурсів має дуже важливу роль у здійсненні ефективної виробничої реструктуризації машинобудівного підприємства. Важливим є врахування термінів виробничої реструктуризації машинобудівного підприємства, адже грошові потоки від залучення коштів мають надходити відповідно до встановленого плану виробничої реструктуризації та

повністю забезпечувати необхідний додатковий обсяг коштів для фінансування потреб реструктуризації.

2. Забезпеченні альтернативності вибору залучення коштів. Основою залучення коштів для виробничої реструктуризації мають бути активний пошук альтернативних варіантів напрямів, форм і методів здійснення залучення коштів, вибір найкращих із них, побудова на цій основі загальної політики залучення коштів в умовах виробничої реструктуризації і формування механізмів ефективної її реалізації.

3. Облік рівня фінансового ризику в процесі прийняття управлінських рішень. Оскільки виробнича реструктуризація машинобудівного підприємства відбувається в умовах підвищеного ризику, то урахування фінансових ризиків, які супроводжують залучення коштів, вкрай необхідне. Практично всі основні управлінські рішення, що приймаються в процесі залучення коштів, тією чи іншою мірою підвищують рівень фінансового ризику. У першу чергу це пов'язано з вибором напрямів і форм залучення коштів, формуванням фінансових ресурсів, упровадженням нових організаційних структур управління залученням коштів.

4. Орієнтація на високий професіоналізм менеджерів центрів відповідальності у процесі залучення коштів в умовах виробничої реструктуризації. Саме центри відповідальності здійснюють планування, перерозподіл, контроль та регулювання обсягів залучення коштів у процесі виробничої реструктуризації. Тому від рівня їх вміння та професійних навичок залежить забезпечення завдань виробничої реструктуризації у коштах.

**Висновки.** Фінансове забезпечення виробничої реструктуризації вітчизняних машинобудівних підприємств є важливим завданням з огляду на потребу зміни їх виробничо-господарської діяльності під впливом динамічного економічного середовища. З огляду на це, необхідним є використання як внутрішніх, так і зовнішніх джерел залучення фінансових та нефінансових ресурсів. Одним із ефективних напрямів внутрішнього залучення коштів є аутсорсинг, який при обґрунтованому використанні зумовлює зменшення витрат і зростання прибутку машинобудівного підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кривецький І.О. Аналізування стану та тенденцій розвитку машинобудівних підприємств в Україні / І.О. Кривецький // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – № 794. – С. 29-36.
2. Аутсорсинг фінансових послуг: розвиток триває [Електронний ресурс]: Газета цінні папери України. – № 42 (687). – 2011 – Режим доступу: [http://www.securities.org.ua/securities\\_paper/review.php?id=687&pub=5346](http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=687&pub=5346) – Заголовок з екрану.

3. Партин Г.О. Вплив аутсорсингу на фінансово-економічні показники діяльності машинобудівних підприємств / Г.О. Партин, О.В. Дідух // Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні: матеріали X наук.-техн. конф., 31 бер.-5 квіт. 2014 / Навч.-наук. ін-т підприємництва та перспективних технологій Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – Львів. – С. 157-160.
4. Липич Л.Г. Развитие социально-экономической системы на основе изучения аутсорсинга предприятий / Л.Г. Липич, Л.О. Ющишина // Международная и национальная экономика. Текущие научные проблемы Восточной Европы: [Monografie – Politechnika Lubelska]. – Lublin: Politechnika Lubelska, 2013. – С. 63-75.
5. Микало О.І. Матричні методи оцінювання доцільності застосування аутсорсингу промисловими підприємствами [Електронний ресурс] / О.І. Микало // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
6. Машлій Г. Модель управління капіталом підприємства та сучасні тенденції його формування / Г. Машлій, О. Мосій / Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1 (34). – С. 43-49.
7. Богма О.С., Павлова А.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О.С. Богма, А.С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 195-199.
8. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій: монографія / І.Й. Яремко. – Львів: Каменярь, 2006. – 176 с.
9. Богатырев В.Д., Есипова О.В., Морозова С.А., Ситникова А.Ю. Метод проектного финансирования при обновлении основных фондов машиностроительного предприятия // Экономика и управление в машиностроении. – 2013. – № 6 (30). – С. 11-14.



УДК 330.322:658:005.1

**Крилов Д.В.**  
докторант*Запорізького національного університету*

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПРОЕКТОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF FORMING MECHANISM OF MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE'S INVESTMENT PROJECTS

#### АНОТАЦІЯ

Досліджено понятійний апарат сутності управління інвестиційним проектом на підприємстві. Надано авторське визначення сутності поняття управління інвестиційним проектом на підприємстві. Виокремлено складові механізму управління інвестиційним проектом на промисловому підприємстві. Охарактеризовано кожну складову механізму управління інвестиційним проектом на промисловому підприємстві. Визначено доцільність та встановлено необхідність використання механізмів управління інвестиційним проектом на промисловому підприємстві. Запропоновано механізм управління інвестиційним проектом на промисловому підприємстві.

**Ключові слова:** механізм, управління, інвестиційний проект, інвестиції, планування, контроль, контролінг, рішення, інформація, прогнозування, оцінка.

#### АННОТАЦИЯ

Исследован понятийный аппарат сущности управления инвестиционным проектом на предприятии. Предоставлено авторское определение сущности понятия управления инвестиционным проектом на предприятии. Выделены составляющие механизма управления инвестиционным проектом на промышленном предприятии. Охарактеризована каждая составляющая механизма управления инвестиционным проектом на промышленном предприятии. Определена целесообразность и установлена необходимость использования механизмов управления инвестиционным проектом на промышленном предприятии. Предложен механизм управления инвестиционным проектом на промышленном предприятии.

**Ключевые слова:** механизм, управление, инвестиционный проект, инвестиции, планирование, контроль, контролинг, решение, информация, прогнозирование, оценка.

#### ANNOTATION

The author investigates the conceptual framework of the nature of management of investment projects in the enterprise. The article provides author's definition of the essence of the concept of management of investment projects in an enterprise. Author determined components of the mechanism of management of investment projects in the industrial enterprise. The characteristic of each component of the mechanism of management of investment projects in the industrial enterprise is provided. The feasibility of and the need for investment project management tools in the industrial plant are determined. The mechanism of management of investment projects in the industrial enterprise is suggested.

**Keywords:** mechanism, management, investment project, investment planning, monitoring, controlling, decision, information, prediction, evaluation.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В останнє десятиліття проблемами управління інвестиційними проектами промислових підприємств та їх оцінки займалися вітчизняні науковці Т.В. Майорова [1], Т.Л. Грицай [2]. Такі науковці, як О.С. Коцюба [3], І.В. Кубарева [4], Ю.М. Лозовик [5], О.Ф. Михайленко [6; 8]

досліджували ключові фактори взаємодії учасників інвестиційного процесу та можливості оптимізації інвестиційного портфелю підприємства з метою підвищення доходності інвестиційних проектів з урахуванням вдосконалення методології їх стратегічного планування та на основі світового досвіду. Науковцями О.А. Поліщук [7], А.Д. Саковською [7] запропоновано шляхи поширення внутрішніх інвестиційних можливостей національних підприємств, що дозволить реалізувати інвестиційні проекти вітчизняним промисловим підприємствам. Але невирішеними залишаються питання щодо розробки механізму управління інвестиційними проектами на промислових підприємствах.

**Постановка проблеми.** У процесі управління інвестиційним проектом на підприємстві доцільно формувати і використовувати механізми, які передбачають використання методів управління, важелів, інформаційного та нормативного забезпечення. Тому вважаємо за доцільне на першому етапі дослідити процес управління проектами та запропонувати авторське визначення сутності даного поняття, запропонувати механізми управління інвестиційним проектом на промисловому підприємстві.

**Метою статті** є дослідження теоретико-методологічних основ та пропозиція механізмів управління інвестиційним проектом промислового підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Управління інвестиційним проектом – це процес, при якому визначаються, задаються або узгоджуються цілі, досягнення яких відбувається за допомогою інвестування в залучення висококваліфікованої робочої сили та інших виробничих факторів. У якості методів управління виступають: інвестиційне планування, контроль, контролінг та прийняття управлінських рішень щодо реалізації інвестиційних проектів.

Планування необхідне на всіх етапах інвестиційного проекту. На інвестиційній фазі має відбуватися планування зі створення і введення в лад об'єкта інвестування. На фазі експлуатації планується прийняття і запуск об'єкта, заміну обладнання, розширення, інновації, випуск продукції та отримання прибутку.

Інвестиційне планування – це упорядкований процес обробки інформації в цілях розробки проекту, який заздалегідь встановлює показники для досягнення цілей.

Планування має наступні рівні: стратегічний – строком більше року; тактичний – строком від одного до дванадцяти місяців; оперативний – строком менше місяця.

Значення планування полягає перш за все в тому, що воно дозволяє прагнути до виконання заздалегідь сформульованих цілей і показників. Тим самим воно є передумовою до ефективної реалізації інвестиційних проектів промисловими підприємствами.

Одним із механізмів управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві є інформація, яка являє собою знання, направлені на досягнення певних цілей. Пошук і використання інформації є однією із функцій механізму управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві. Інформацію отримують шляхом обробки даних, зібраних з різних джерел.

Одним із прикладів є вибір технологій по виробництву продукції. При цьому збираються дані про всі доступні технології. Після проведеного аналізу цих даних вибирається найкраща технологія і складається план по її придбанню і впровадженню у виробництво. У процесі цієї роботи формуються цілі, зовнішні та внутрішні показники, розглядаються альтернативні варіанти інвестиційних проектів промислового підприємства.

При формуванні механізму управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві необхідно перший етап присвятити формуванню цілей такого інвестиційного проекту. Цілі бувають якісні та кількісні. У якості цілей можуть слугувати: висока ефективність і якість, виробництво дешевих якісних продуктів або послуг, частка на ринку, прибутковість, товарообіг і зростання прибутку, фінансові показники.

Виділяють три типи цілей:

- корпоративні цілі, стосуються підприємства в цілому (ринки, тип виробу або послуги, технології);
- бізнес-цілі – цілі однорідної групи конкретної діяльності;
- функціональні цілі, наприклад цілі фінансових, технологічних і соціальних сфер.

На другому етапі проводять виявлення і аналіз проблем управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві. При вивченні проблем може бути використаний такий алгоритм:

1. Обирається підхід до діагностики ефективності механізмів управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві, наприклад анкети, інтерв'ю або групове обговорення.

2. Узгоджується список учасників і обсяг дослідження. Визначається, хто буде залучений до дослідження.

3. Обираються методи управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві.

При використанні прямого метода безпосереднім учасникам ставиться питання, в чому, на їх думку, полягають проблеми.

При використанні непрямого метода здійснюється спостереження за практичною діяльністю або моделювання поведінки працівників і оцінка їх впливу на результати роботи.

4. Узгоджується докладний графік проведення заходів.

5. Складається план проведення заходів щодо збору інформації.

Для проведення інтерв'ю і групових дискусій:

- забезпечуються такі приміщення, де ніхто не заважатиме проведенню заходу;
- виділяється достатньо часу для зустрічей;
- забезпечується необхідне обладнання і матеріали;
- складається план проведення нарад та інструкція по структуризації дискусій.

Для анкетування:

- намічається план розподілу анкет;
- намічається план збору заповнених анкет;
- складається план їх обробки і виділяється комп'ютерний час спеціально для даної мети.

Для обстеження методами непрямого підходу:

- розробляється нова модель або використовується одна з існуючих моделей;
- організується місце зустрічі і здійснюється підготовка всього необхідного.

6. Приступають до виконання заходів управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві:

- проводять інтерв'ю;
- починають обстеження.

7. Проводять аналіз, формулюють висновки, розробляють рекомендації та складають звіт.

На третьому етапі робиться пошук альтернативних варіантів реалізації та управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві. Зазвичай пошук альтернатив зводиться до вибору одного або декількох інвестиційних проектів з наявного обмеженого числа пропозицій.

При виборі проектів можуть бути використані інтегральні показники. До таких показників відносяться чистий приведений дохід, рентабельність, внутрішня норма прибутковості, термін окупності. Кожен з цих показників може здійснювати вплив на вибір проектів.

На вибір проекту, крім зазначених показників, можуть вплинути також соціальні фактори, якість продукції, що випускається. Для вибору проектів і розстановки пріоритетів можуть бути використані: мозковий штурм або метод номінальною групи.

Мозковий штурм допомагає генерувати безліч ідей. Мозковий штурм – це метод групової роботи, в якій обговорюване питання або проблема ясно визначені. Питання починаються зі

слів «чому», «як», «що». Групі необхідно подумати перед відповідями 2-3 хвилини. Висловлювання всіх членів групи записуються на папері. Під час виступів членів групи забороняються коментарі та емоційні оцінки (похвали, критика, сміх, репліки, гримаси подиву). При записі необхідно точно зберегти формулювання, яке надав виступаючий. Не потрібно намагатися скоротити або переформулювати ідею на даній стадії. Опитування триває близько 10 хвилин. Можна очікувати, що протягом цього терміну буде висунуто від 20 до 75 пропозицій. Ретельно розглядаються всі пропозиції. При необхідності формулювання уточнюється у автора пропозиції. Знову уважно розглядаються пропозиції і об'єднуються повторювані в тому випадку, якщо з цим згодні обидва автора.

Метод номінальної групи – це метод ранжування міркувань за переліком, який містить до 40 пунктів. Використовуються групи чисельністю від 2 до 25 чоловік.

Кожен член групи вибирає зі списку міркувань заздалегідь встановлену кількість міркувань, наприклад п'ять, що здаються йому найбільш важливими. При ранжуванні даних міркувань кожен член групи присвоює найбільш важливому міркуванню бал 5, наступному по важливості – бал 4. Потім у списку міркувань навпроти кожного з них записуються отримані бали.

Після підсумовування всіх балів по кожному міркуванню вищий ранг надається тому, який набрав найбільшу кількість балів, наступний ранг – тому, який набрав наступну за величиною кількість балів.

На основі відібраних проектів проводять прогноз результативності механізмів управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві.

Прогнози являють собою передбачення про майбутній стан справ, які складаються на основі практичного досвіду і теоретичних знань.

Прогнози поділяються на короткострокові, середньострокові і довгострокові.

До методів прогнозування відносяться: експертний метод; метод рядів динаміки; кореляційно-регресійний аналіз; метод сценаріїв.

Після завершення всіх етапів розробляється планова документація.

Інвестиційний контроль – це систематично здійснюваний процес обробки інформації, призначений для перевірки відповідності планових величин реальним, отриманим в результаті завершення тих чи інших етапів реалізації проекту, аналізу виявлених відхилень і виявлення результатів управлінських впливів на інвестиційний об'єкт.

Інформація про хід виконання проектів міститься в місячних і квартальних фінансових звітах. Перевірка реального ходу робіт по проекту повинна проводитися не рідше одного разу на місяць. За результатами контролю приймається рішення про продовження робіт, про

зміну плану робіт і коригування бізнес-плану, про припинення проекту.

У процесі контролю над здійсненням проекту виникає необхідність в його зміні. Змінами проекту називаються заміни одних пунктів проекту іншими. Вони пов'язані з недостатнім опрацюванням проекту на початкових етапах і бувають технічними, тимчасовими і фінансовими. Причинами може бути як внутрішнє, так і зовнішнє середовище проекту.

Зовнішніми джерелами змін проекту є інфляція і податки, розвиток науки, техніки і технології, нестабільність в політиці, законодавстві, економіці, соціальному житті суспільства, екології, міжнародних відносинах.

Внутрішніми джерелами змін проекту є протиріччя між його учасниками і поява більш економічних проектних рішень, впровадження нових виробничих процесів.

Зміни в проекті збільшують сумарні витрати на реалізацію проекту. Витрати істотно збільшуються по мірі просування проекту. Фінансові резерви на непередбачені зміни, пов'язані з очікуваним зростанням вартості проекту, створюються на етапі аналізу потреб проекту в фінансуванні. У великих проектах роботу зі змінами проводять спеціальні підрозділи.

При управлінні групою проектів створюються корпоративні об'єднання (холдинги), до яких відносяться фінансово-промислові групи, інвестиційні фонди, фонди підтримки бізнесу, великі промислові підприємства.

Для управління групою проектів розробляються комп'ютерні технології, які дозволяють:

- забезпечити контроль за процесом реалізації інвестиційних проектів;
- своєчасно інформувати керівництво холдингу про проблеми, що виникають;
- виробити найбільш ефективні управлінські рішення;
- оцінити фінансово-економічну ефективність по кожному проекту;
- провести аналіз ризиків проектів шляхом розробки різних сценаріїв їх реалізації;
- виконати ранжування проектів за різними критеріями.

Слово «контролінг» з англійської перекладається як «контроль». Джерела, вітчизняні і зарубіжні, поняттю «контролінг» надають різне значення. Так, у це поняття включаються планування, контроль, отримання інформації і координування. У цілому під терміном «контролінг» розуміють координацію загальної системи управління із забезпечення цілеспрямованого керівництва.

Контролінг володіє такими функціями:

- 1) формування і нагляд за системами планування, контролю і інформації;
- 2) координація систем планування, контролю та інформації;
- 3) координація систем планування, контролю та інформації з організаційної структурою і управлінням персоналом;





Рис. 1. Вплив зовнішнього середовища на процес управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві

4) консультування вищого керівництва підприємства.

Координація ставиться у центр функції контролінгу, оскільки функція координації не виконується ніякою іншою системою управління. Планування і контроль повинні координуватися, формуватися і здійснюватися за допомогою контролінгу, але вони не повинні перетворюватися в складові частини контролінгу.

У функції інвестиційного контролінгу входять питання координації як в рамках окремого інвестиційного проекту, так і в рамках всього підприємства.

Завданням інвестиційного контролінгу є ефективний розподіл коштів між окремими інвестиційними проектами.

Інвестиційний контролінг координує інвестиційний проект в рамках інвестиційного планування і в рамках інвестиційного процесу, координує надання інформації для інвестиційного планування і контролю, інтегрує інформацію в інвестиційній сфері в інформаційну систему всього підприємства, координує роботу керівництва з роботою персоналу підприємства.

Рішення – це вибір, який повинен зробити керівник для досягнення поставленої мети. Для прийняття рішення використовується інформація, яка одержується в результаті інвестиційного планування, інвестиційного контролю і контролінгу.

На основі цієї інформації створюється модель прийняття рішення. Модель являє собою спрощене відображення дійсності.

За видом відображення реальної дійсності моделі поділяються на математичні, графічні і фізичні. В економіці розглядаються тільки математичні моделі.

Моделлю інвестиційного проекту є набір формул, таблиць, графіків і логічних залежностей між різними елементами інвестиційного проекту.

Найважливішим елементом моделі прийняття рішень є альтернативи. Існує низка інвестиційних проектів, з яких необхідно вибрати тільки частину. При цьому розподіл інвестиційних коштів між проектами має бути найкращим. На прийняття управлінських рішень щодо можливості реалізації інвестиційного проекту промисловим підприємством впливає безліч внутрішніх і зовнішніх чинників (рис. 1).

**Висновки.** У процесі використання механізмів управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві доцільно виявити ризики такої діяльності, оскільки реалізація інвестиційного проекту є ризиковою справою. Після ідентифікації можливих ризиків аналізується ступінь їх впливу на кількісні і якісні характеристики інвестиційного проекту. Плани складаються з урахуванням мінімізації впливу ризиків на ефективність інвестиційного проекту промислового підприємства.

Прийняття рішення залежить багато в чому від стану внутрішнього середовища самого підприємства і зовнішнього середовища, яке постійно змінюється в залежності від геополітичної ситуації в світі, рівня конкуренції, кон'юнктури ринку. Вплив зовнішнього середовища на прийняття рішень не залежить від впливу зі сторони підприємства.

Встановлено, що основним важелем управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві є ефективність їх реалізації. Серед важелів управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві є система досягнення цілей моделі управління. А оскільки інвестиційні ресурси завжди обмежені, то промисловому підприємству необхідно мати всю достовірну своєчасну інформацію щодо обмежень їх використання.

Важелі результативності, що формуються за принципом прогнозування основних результатів, є основою при управлінні інвестиційними проектами на промисловому підприємстві. При цьому результати управління інвестиційними проектами на промисловому підприємстві можуть носити екологічну, соціальну, техніко-технологічну, бюджетну, економічну, фінансову ефективність.



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
2. Грицай Т.Л. Інвестиційний проект як економічна категорія / Т.Л. Грицай // *Фінанси, облік і аудит*. – 2011. – № 18. – С. 272-278.
3. Коцюба О.С. Оптимізація інвестиційного портфелю підприємства в ситуації нечітких вихідних даних / О.С. Коцюба // *Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів*. Зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 233-237.
4. Кубарева І.В. Ключові фактори взаємодії учасників інвестиційного процесу / І.В. Кубарева // *Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів*. Зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 237-239.
5. Лозовик Ю.М. Альтернативна техніка нечіткої оцінки внутрішньої норми доходності інвестиційного проекту / Ю.М. Лозовик // *Стратегія підприємства: адаптація організацій до впливу світових суспільно-економічних процесів*. Зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. – К.: КНЕУ, 2011. – С. 244-247.
6. Михайленко О.Ф. Вдосконалення методології стратегічного планування соціально-економічного розвитку України на основі світового досвіду / О.Ф. Михайленко // *Економічний вісник Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету імені Григорія Сковороди*. – 2011. – Випуск 16/2. – С. 99-106.
7. Поліщук О.А., Саковська А.Д. Шляхи поширення внутрішніх інвестиційних можливостей національних підприємств // *Інвестиційна діяльність і фондові ринки*. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/30\\_NIEK\\_2011/Economics/4\\_95511.doc.htm](http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/4_95511.doc.htm).
8. Михайленко О.Ф. Методологічні підходи до визначення національних пріоритетів соціально-економічного розвитку під інноваційно-технологічним імперативом: монографія / О.Ф. Михайленко // *У кн.: Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України / за ред. д-ра екон. наук України Л.І. Федулової*. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогноз., 2011. – 656 с.

УДК 330.341.1

**Крисько Ж.Л.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва  
Тернопільського національного економічного університету*

## ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У ДОРОЖНЬОМУ БУДІВНИЦТВІ

### PROCESS APPROACH TO INNOVATION MANAGEMENT IN ROAD CONSTRUCTION

#### АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність організації ефективного управління інноваційною діяльністю на підприємствах дорожнього будівництва. Проаналізовано стан ринку дорожнього будівництва. Виокремлено функції інноваційного проектування на підприємствах дорожнього будівництва. Виявлено, що сучасним науковим методом управління інноваційною діяльністю є його моделювання. Узагальнено моделі управління інноваційними процесами. Встановлено, що найкращою моделлю інноваційного процесу є його процесна модель.

**Ключові слова:** дорожнє будівництво, моніторинг, інноваційна діяльність, управління, процесний підхід, моделювання.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность организации эффективного управления инновационной деятельностью на предприятиях дорожного строительства. Проанализировано состояние рынка дорожного строительства. Выделены этапы инновационного проектирования на предприятиях дорожного строительства. Выведено, что современным научным методом управления инновационной деятельностью является его моделирование. Обобщены модели управления инновационными процессами. Установлено, что лучшей моделью инновационного процесса является его процессная модель.

**Ключевые слова:** дорожное строительство, мониторинг, инновационная деятельность, управление, процессный подход, моделирование.

#### ANNOTATION

The expediency of effective innovation management organization at the road construction enterprises has been proved. The market terms of road construction have been analyzed. The stages of innovative projection at the road construction enterprises have been outlined. It has been revealed that the modern scientific method of innovative management is its modelling. The patterns of innovative processes management have been summarized. It has been proved that the best pattern of the innovative process is its processing pattern.

**Keywords:** road construction, monitoring, innovative activity, management, processing approach, modelling.

**Постановка проблеми.** Будівництво нових і ремонт існуючих доріг входить в завдання усіх пріоритетних національних проектів України. Особлива роль дорожнього будівництва в системі національної економіки пов'язана з тим, що уся продукція промисловості і сільського господарства завжди проходить шлях від виробника до споживача по дорогах. Саме тому завданням державного значення є організація ефективного управління інноваційною діяльністю на підприємствах дорожнього будівництва.

Переорієнтація вітчизняної економіки на інноваційний шлях розвитку належить до стратегічних завдань, вирішення яких потрібне для

зміцнення позицій України на світовому ринку. Інноваційна стратегія розвитку української економіки спрямована на розширення спектру продукції, що експортується, і усебічну підтримку внутрішнього ринку. Інновації потрібні в першу чергу для того, щоб держава з суб'єкта ринку сировини, на якому вона традиційно утримує лідируючі позиції, перетворилася на виробника і експортера високотехнологічної й наукомісткої продукції, тобто високоякісних і конкурентоспроможних товарів і послуг.

Необхідність впровадження інновацій диктується також глобальною економічною кризою і нестабільністю на світовій політичній арені, пов'язаних у тому числі з локальними конфліктами.

Виклики часу вимагають невідкладної і адекватної реакції. Відповідаючи на ці виклики, розроблена концепція довгострокового соціально-економічного розвитку, де чітко вказано, що інновації лежать в основі зміцнення вітчизняної економіки і національної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження інноваційної діяльності і економічного зростання знайшло відображення в працях багатьох вчених-економістів. З урахуванням потреб інноваційної спрямованості економічного розвитку останніми роками позначився інтерес до ефективнішої реалізації інновацій. Значні розробки в сфері проблематики інноваційних концепцій розвитку і управління інноваційною діяльністю внесли В.П. Александрова, Л.Л. Антонюк, А.В. Гриньов, Г.В. Возняк, В.В. Зянько, В.М. Геєць, В.П. Горбатенко, Р.А. Фатхутдинов, Л.І. Федулова.

**Мета статті.** Сформулювати вимоги до методів управління інноваційною діяльністю на підприємстві дорожнього будівництва, що дозволить підвищити рентабельність виробництва і економічну віддачу від інвестицій. Виявлення особливостей управління інноваційної діяльності на підприємствах дорожнього будівництва в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** В Україні мережа автомобільних шляхів загального користування включає 169,5 тис. км, з них з твердим покриттям – 165,8 тис. км (без урахування муніципальних, відомчих, внутріш-

ньогосподарських) [1]. Більше 1/3 доріг мають гравієве, щебеневе, шлакове або булижне покриття, 10% – ґрунтове.

Відмінною рисою економічної діяльності, пов'язаної з будівництвом, ремонтом і утриманням автодоріг і дорожнього покриття, є те, що її стан досі, навіть в умовах розвинутого ринку, практично повністю залежить від умов фінансування як зі сторони державного, так і з боку місцевих бюджетів. Величина парку дорожньої техніки і кількість підприємств, що спеціалізуються на будівництві, ремонті і утриманні автомобільних та пішохідних доріг, визначається обсягами дорожніх робіт, а також є повністю залежними від бюджетного фінансування.

Обсяги дорожніх робіт за останні двадцять років зазнали значних коливань. Так, за період 1986–1990 рр. протяжність введення автомобільних доріг загального користування складала 59 тис. км, а за 1991–1995 рр. вже тільки 38,5 тис. км [1]. У 1996 р. цей показник не перевищив 5,7 тис. км, а в 1997 р. знизився до 4,7 тис. км [1]. Проте в 1998 р. введення в дію автомобільних доріг загального користування з твердим покриттям за рахунок будівництва нових, розширення і реконструкції діючих виріс в порівнянні з 1997 р. до 5 тис. км [1]. Упродовж восьми років (2000–2008 рр.) на фоні загального економічного підйому спостерігалось неухильне зростання дорожнього будівництва.

Проведений аналіз статистичних даних засвідчив, що темпи приросту автомобільного парку помітно випереджають темпи росту дорожнього будівництва, що ставить підприємства дорожнього будівництва в особливі умови [2]. З одного боку, ці підприємства виробляють продукцію, що є абсолютно ліквідною. З іншого боку, відсутність досвіду будівництва приватних доріг ставить підприємства дорожнього будівництва в пряму залежність від бюджету і прирікає їх на хронічне недофінансування, оскільки тарифи і розцінки, що встановлюються адміністраціями усіх рівнів, завжди беруться «із стелі» і завжди занижені.

Довжина автомобільних шляхів у Тернопільській області становить 5,6 тис. км (2005 р.), причому 5,1 тис. км – це дороги із твердим покриттям. У середньому на 1 тис. км<sup>2</sup> території припадає 405 км автомобільних шляхів, а із твердим покриттям – 358 км (в Україні ці показники становлять відповідно 270 і 247 км) [3]. Серед областей України Тернопільська займає 20-е місце за загальною протяжністю доріг з чорним покриттям, перше місце із забезпеченості дорогами з твердим покриттям на 1000 м<sup>2</sup> території, що свідчить про доволі густу мережу автошляхів.

Основні магістралі були побудовані в 60–70-ті роки за нормативними навантаженнями, що не відповідають сучасним вимогам. Останні роки, коли помітно зросли вагові параметри і стався перерозподіл вантажних потоків

при нестачі фінансових ресурсів на поточний і капітальний ремонт, стан дорожнього покриття неухильно погіршувався. Тому дорожні ремонтні роботи необхідно планувати і проводити з урахуванням інтенсивності дорожнього руху і міри зносу дорожнього полотна. Фактичний стан дорожньої мережі визначається за даними первинного візуального обстеження, паспортизації доріг з наступним лабораторним обстеженням.

Кон'юнктура ринку дорожнього ремонту і будівництва, що склалася, характеризується тим, що основним визначальним чинником її стану є наявність засобів у бюджеті міста і області на проведення подібного роду робіт [2]. Що стосується технічного стану доріг, то варто зазначити, що 69% з них знаходяться в задовільному стані, 4,6% – в хорошому, 26,4% – в незадовільному стані [1].

Цінову ситуацію на місцевому ринку дорожнього ремонту визначає середній рівень цін на ремонтні роботи, який визначається державними розцінками. У вартість витрат щодо ремонту входить ціна асфальтобетонної суміші й інших витратних матеріалів та безпосередньо робота щодо ремонту покриття.

Нині обсяги ремонту доріг неадекватні необхідному рівню. Фахівці відмічають, що існує величезний ринок дорожнього ремонту, проте усе лімітується бюджетом, виділеним на ці цілі. Успішне вирішення існуючих проблем економіки в цілому і збору податків приведе до істотного росту асигнувань і поліпшення умов для ремонтних робіт.

Як вказують фахівці, нормативний міжремонтний термін служби дорожнього покриття складає: цементобетонне – 18 років; асфальтобетонне – 12 років; чорнощебеневе – 8 років; щебеневе, гравієве – 6 років.

Отже, щорічно повинно ремонтуватися 10 км доріг з цементобетонним покриттям, 181 км з асфальтобетонним, 80 км з чорнощебеним і 875 км з щебеним. Обсяг поверхневої обробки має бути не менше 160 км на рік. У 2012 р. місту область виділила 37,1 млн., з яких освоєно було 35,9 млн. У 2007 р. на реконструкцію обласна влада направила 72,6 млн.

За період з 2005 по 2013 р. тільки 56 км сільських автодоріг було приведено в нормативний стан [1]. При цьому на будівництво, ремонт і утримання автомобільних доріг загального користування в 2005 р. спрямовувалися засоби в обсязі 27,2% від загальної суми витрат обласного бюджету і територіального дорожнього фонду області, а в 2012 р. – 6,3% [3]. Частка витрат дещо зросла у 2013 р. – 6,7% [3].

Зростання витрат за вісім років складає 38%, тобто щорічно в середньому на 4,75% при середньорічному індексі, що склався, – дефляторі інвестицій за вказаний період – 13,7%, тобто нижче за норму практично в три рази, тоді як мінімально допустима частка має бути ніяк не менше 10% [1]. Тому з 2005 р. по тепе-

рішній час стійко знижується обсяг виконаних робіт щодо будівництва, реконструкції і ремонту автодоріг.

Якщо в 2000 р. обсяги інвестицій дозволяли вводити 300 км автодоріг і ремонтувати 468 км, то останні роки будується не більше 30 км нових автодоріг і робиться ремонт на 150–160 км.

Як вказують фахівці, функціональний термін служби автодоріг на 25–30% нижче, ніж в європейських країнах. Головною причиною швидкого руйнування дорожніх покриттів є їх недостатнє ущільнення зважаючи на гостру нестачу сучасного дорожньо-будівельного устаткування. Більше половини доріг державного значення не справляється із зростаючими вантажопотоками. Кількість доріг зменшується, оскільки ремонт не встигає за їх зносом. Граничні пропускні можливості доріг фактично вичерпані, а недолік фінансування обмежує платоспроможний попит.

Управління інноваційним розвитком дорожнього будівництва вимагає розроблення процесу інноваційного проектування на підприємствах, що здійснюють дорожнє будівництво і ремонт дорожнього полотна і споруд.

Проведене дослідження наукової літератури [4–8] дозволило виокремити етапи інноваційного проектування на підприємствах:

- стратегічне планування, тобто постановка цілей інноваційного розвитку і стратегій їх досягнення, що відповідають основній меті і стратегії розвитку підприємства;
- аналіз інноваційного потенціалу підприємства з метою дослідження внутрішніх можливостей підприємства для реалізації програми стратегічного розвитку за допомогою впровадження інновацій;
- організація інноваційної інфраструктури, що відповідає інноваційній стратегії підприємства;

- визначення потреби в ресурсах для реалізації запланованих заходів інноваційного характеру, постановка завдань перед працівниками;
- здійснення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт відповідно до наявних ресурсів і розроблених планів або використання існуючих розробок;
- управління інноваційними проектами (відбір, експертиза, реалізація) відповідно до інноваційної стратегії і розроблених планів;
- визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів для реалізації проектів і оцінювання їх ефективності;
- контроль і аналіз результатів інноваційної діяльності;
- коригування інноваційного процесу, стратегічних і оперативних планів.

Зазначимо, що у процес інноваційного проектування в дорожньому будівництві має бути включений етап інвестування щодо застосування нових технологій виробництва дорожніх робіт, матеріалів, сучасної дорожньої техніки й інформаційно-телекомунікаційних технологій.

Як відомо, сучасним науковим методом управ-

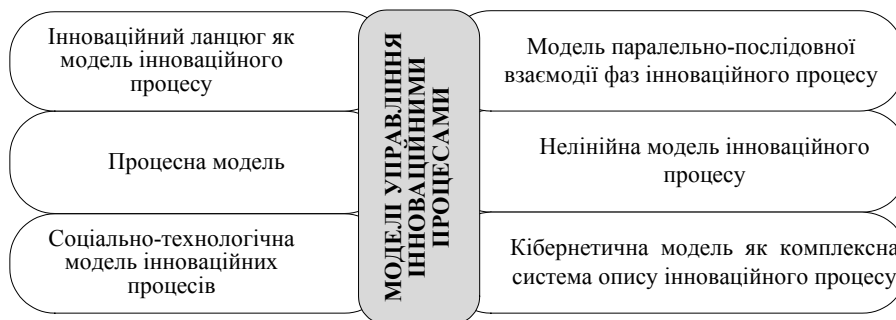


Рис. 1. Види моделей управління інноваційними процесами (узагальнено автором)

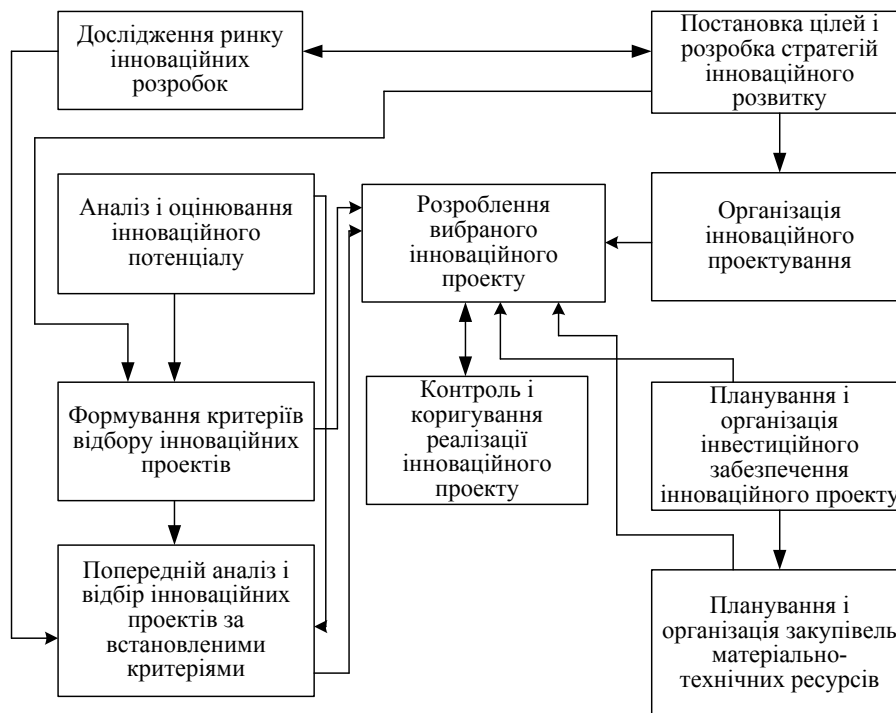


Рис. 2. Процес управління інноваційними проектами підприємства дорожнього будівництва



ління інноваційною діяльністю є його моделювання. У науковій літературі і фундаментальних дослідженнях розроблена значна кількість моделей управління інноваційними процесами. Залежно від структури побудови і методу реалізації ці моделі можна розділити на декілька основних типів (рис. 1).

Інноваційний ланцюг як модель інноваційного процесу розглядається через послідовний взаємозв'язок таких етапів: фундаментальні дослідження – прикладні дослідження – виробництво і розроблення – підготовка до виробництва – виробництво – збут. У цій моделі базою вважається те, що дослідницькі центри на основі нових знань практично автоматично народжують нові ідеї, нові продукти і технологічні процеси, не беручи до уваги комплексу маркетингу. Перевагою цієї моделі є її простота. Як недоліки можна виокремити: відсутність зворотного зв'язку; відсутність комплексного взаємозв'язку між окремими етапами інноваційного ланцюгу; відсутність в моделі блоку врахування ризику руху процесу за запланованим алгоритмом.

Кібернетична модель є комплексною системою опису інноваційного процесу, в якій елементи процесу утворюють підсистеми, що знаходяться між собою у взаємодії і мають множинні зворотні зв'язки. У цій моделі поєднано інформаційні і матеріальні потоки в інноваційному процесі, показана замкнутість інноваційного процесу. До недоліків моделі відносяться: відсутність стикування конфліктуючих цільових установок окремих піделементів; відсутність системи управління ризиком; відсутність віддзеркалення тимчасових залежностей; відсутність елементів, що забезпечують реакцію моделі на зміну в зовнішньому середовищі.

Модель паралельно-послідовної взаємодії фаз інноваційного процесу взаємопов'язує функціональні компоненти інноваційного процесу у рамках окремого підприємства. Модель має практичне спрямування і в основному орієнтована на управління техніко-технологічними і економіко-організаційними параметрами на рівні підприємства. Зазначимо, що ця модель враховує зміну зовнішнього середовища. Хоча вона не дає можливості провести декомпозицію результатів на базові елементи виробничої системи і не враховує ризик. Проте великою перевагою є її наочне представлення процесу розвитку в певному напрямі, обумовленому інноваційною стратегією.

Соціально-технологічна модель інноваційних процесів використовується для реалізації різних варіантів просування інновацій. Вона відрізняється включенням нових функцій до паралельного процесу, зокрема, використання систем обчислювальної техніки й інформатики для встановлення стратегічних зв'язків між елементами інноваційної системи.

Як вказують науковці, функціонування підприємств в умовах «нової інноваційної еконо-

міки» нині вимагає врахування таких умов здійснення інноваційної діяльності: перманентність нововведень; необхідність врахування думки потенційних споживачів; паралельність здійснення інноваційної діяльності відносно продукції, процесів, організації і управління; усвідомлення важливості невеликих удосконалень та їх органічного зв'язку з процесом радикальних інновацій; різноманіття джерел нововведень. Усі вище окреслені умови призводять до необхідності застосування нелінійних моделей опису інноваційних процесів, що відбуваються на підприємствах.

Зауважимо, що нелінійна модель інноваційного процесу ґрунтується на таких методологічних підходах:

- безперервність здійснення інноваційного процесу;

- замкнутість інноваційних циклів;

- нелінійність і паралельність стадій інноваційного циклу означає, що підприємство одночасно здійснює роботи щодо реалізації різних нововведень, які можуть і повинні знаходитися на різних стадіях життєвого циклу. Це забезпечує безперервність потоку інновацій, постійну модернізацію і розвиток виробництва і підприємства в цілому.

Задля збереження і посилення наявних конкурентних переваг у сучасних умовах інноваційної економіки від підприємств вимагається прискорення інноваційних процесів, інтенсифікації зусиль із постійного оновлення технологій, продукції, способів організації, інших своєчасних інновацій. Вважається, що підвищення ефективності реалізації інновацій на сучасному етапі можливо за допомогою застосування нелінійних моделей управління інноваційними процесами, заснованими на більшій інтеграції підприємства із зовнішнім середовищем, одночасності здійснення декількох фаз інноваційного процесу, мережевому принципі управління, використанні переваг інформатизації.

Проведене дослідження наукової літератури дозволило встановити, що найкращою моделлю інноваційного процесу є його процесна модель. Зазначимо, що відносна автономність окремих етапів єдиного інноваційного процесу вимагає узгодження їх взаємодії, інтеграції управління і оптимізації прийнятих рішень. Все вище окреслене є основними принципами логістичного підходу до дослідження і проектування інноваційних процесів підприємств, тому розвитком процесного підходу, у свою чергу, виступає логістична модель інноваційного процесу.

Попередня умова використання логістики в інноваційно-інвестиційному проектуванні полягає в застосуванні процесного підходу, що забезпечує координацію й інтеграцію процесів. Проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що процесна модель інноваційної діяльності підприємства не суперечить і практично повністю співпадає із загальною моделлю процесного управління сучасним підприємством,

тобто охоплює його основні і допоміжні бізнес-процеси і операції. Це дозволяє для проектування інноваційних процесів використовувати добре відомі 8- і 13-процесні моделі управління підприємством та їх декомпозиції з необхідною деталізацією на основі комп'ютерних технологій візуального моделювання.

Найпростіша 8-процесна модель управління підприємством, яка потім піддається декомпозиції до  $n$ -рівнів і реалізує основні й допоміжні процеси інноваційно-інвестиційної діяльності, включаючи процеси маркетингу, науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, інвестування, закупівлю (матеріально-технічне забезпечення), виробництва і збуту (продажу).

На рис. 2 представлена процесна модель інноваційної діяльності підприємств дорожнього будівництва, що складається з окремих підпроцесів, які знаходяться в інформаційному взаємозв'язку.

Представлена процесна модель управління інноваційною діяльністю підприємств дорожнього будівництва дозволяє візуалізувати її підпроцеси, визначити їх інформаційні взаємозв'язки, встановити власників підпроцесів і ресурсів.

**Висновки.** Отже, надзвичайно важливо для міста і для області є якісний стан доріг. Цей чинник визначає пропускну спроможність доріг, особливо в зимовий час. Тому, розглядаючи питання розвитку транспортної мережі, необхідно одночасно вирішувати питання технічного переозброєння бази за змістом і експлуатацією доріг.

Застосування графічних комп'ютерних програм візуалізації окремих етапів інноваційного процесу підприємства є актуальним при дослідженні і проектуванні горизонтальних і вертикальних взаємозв'язків його етапів, процедур і операцій, що відповідає системному і процесному підходам.

Використання в проектуванні («як повинно бути») процесної моделі управління інноваційною діяльністю підприємства, по суті,

загальної процесної моделі управління інноваційним підприємством, дозволяє вирішити такі завдання:

- забезпечити візуалізацію процесів у вигляді комп'ютерних деталізованих за горизонтальним і вертикальним рівнях підпроцесів;
- визначити інформаційні взаємозв'язки між процесами одного і різного рівнів перетворення вхідних даних у вихідні;
- управління, що включає норми і нормативи, правила, обмеження даних про ресурсне забезпечення (інвестиціях, фінансах, устаткуванні, робочій силі);
- встановити власника інноваційного процесу і власників ресурсів;
- визначити показники ефективності процесів (відношення результатів і витрат), а також забезпечити контроль за їх виконанням.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Крисько Ж.Л. Моніторинг ринку дорожнього будівництва / Ж.Л. Крисько // Сучасна економіка та пошук ефективних механізмів господарювання: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (17–18 жовтня 2014 р.). – Київ. – Ч. II. – С. 35–38.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.te.ukrstat.gov.ua/](http://www.te.ukrstat.gov.ua/).
4. Александрова В.П. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності / В.П. Александрова // Проблеми науки. – 2011. – № 1. – С. 22–35.
5. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Л.Дж. Гитман, М.Д. Джонк; пер. с англ. – М.: Дело, 2010. – 991 с.
6. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
7. Кныш М.И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности / М.И. Кныш, Б.А. Перекаатов. – СПб.: Любавичи, 2009. – 238 с.
8. Федулова Л.І. Інноваційна економіка / Л.І. Федулова. – К.: Либідь, 2006. – 480 с.

УДК 334.72:338.48

**Крюкова І.О.***доктор економічних наук, доцент  
Одеського державного аграрного університету***Кравчук А.О.***асистент  
Одеського державного аграрного університету*

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

### CURRENT STATE AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF RURAL GREEN TOURISM IN ODESSA OBLAST

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан розвитку зеленого туризму в Одеській області. Визначено ключові фактори, що сприяють активному розвитку зеленого туризму в області, та основні проблемні аспекти, що здійснюють деструктивний вплив на дану сферу. Проаналізовано основні критерії категоризації суб'єктів, що забезпечують пропозицію послуг на ринку зеленого туризму. Обґрунтовано перспективні напрями та форми подальшого розвитку сільського зеленого туризму в Одеській області з урахуванням специфіки та потенціалу регіону.

**Ключові слова:** сільський зелений туризм, сільські території, зелена садиба, ринок туристичних послуг, сільське населення.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследовано современное состояние развития зеленого туризма в Одесской области. Определены ключевые факторы, которые содействуют активному развитию зеленого туризма в области, и основные проблемы, которые оказывают деструктивное влияние на данную сферу. Проанализированы основные критерии категоризации субъектов, которые обеспечивают предложение услуг на рынке зеленого туризма. Обоснованы перспективные направления и формы дальнейшего развития зеленого туризма в Одесской области с учетом специфики и потенциала региона.

**Ключевые слова:** сельский зеленый туризм, сельские территории, зеленая усадьба, рынок туристических услуг, сельское население.

#### ANNOTATION

The modern state of development of rural green tourism in Odessa Oblast is investigated in the article. The key factors that contribute to the development of green tourism and problems that have a negative impact on this area have been identified here. The main criteria for categorization of entities that supply services in the market of rural green tourism are analyzed. Some promising direction and forms of the further development of green tourism in Odessa Oblast, taking into account the particularities and potential of the region, are also justified.

**Keywords:** rural green tourism, rural territory, green manor, market of tourist services, rural population.

**Постановка проблеми.** Подальша трансформація соціально-економічних відносин українського села та традиційно низький рівень якості життя мешканців сільських територій зумовлює пошук нетрадиційних способів здійснення аграрного бізнесу, які спроможні забезпечити підвищення рівня добробуту сільського населення. Одним з перспективних видів підприємницької діяльності на селі, що дозволяє забезпечити максимальну зайнятість та зростання доходів сільського населення, постає сільський

зелений туризм. Останнім часом зелений туризм як організаційна форма підприємницької діяльності в сфері аграрного бізнесу все частіше розглядається вченими та економістами як пріоритетний вид зайнятості сільського населення та перспективне джерело формування його доходів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Науково-теоретичні та практичні засади розвитку зеленого туризму отримали широке відображення у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких слід відмітити В. Васильєва, А. Дубоделову, Ю. Зінько, В. Кафарського, В. Косенка, М. Кострицю, М. Рутинського, М. Товта, К. Дронга, В. Котлінського, Я. Маєвського, С. Медлік, Я. Сікору та інші.

Разом з тим пріоритетність і актуальність соціально-економічних аспектів розвитку аграрного бізнесу та вирішення гострих проблем підвищення рівня добробуту населення сільських територій потребує проведення подальших наукових досліджень, спрямованих на пошук ефективних механізмів і інструментів розвитку зеленого туризму у рамках стратегічної парадигми відродження українського села.

**Мета статті.** Аналіз сучасного стану розвитку зеленого туризму в Одеській області та обґрунтування пріоритетних напрямів і форм його подальшого становлення з урахуванням специфіки обласного туристичного потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасні тенденції прихильності суспільства до здорового образу життя, підвищення уваги до проблем екологічного та соціального характеру, невідповідності середовища проживання людини її фізіологічним і психологічним потребам вимагають формування нової пропозиції туристичного продукту за альтернативними видами туризму, серед яких екологічний, природний, біотуризм, пригородницький, сільський, зелений, агротуризм [1, с. 120].

Одеська область є однією з найбільш адміністративно-територіальних одиниць України та характеризується досить потужним економічним та соціальним потенціалом. Станом на 01.01.2014 р. чисельність населення Одесь-

кої області складала 2396,5 тис. осіб, з яких 793,3 тис. – сільське населення (5,6% всього сільського населення України). В області функціонує 842 тис. домогосподарств, 32% з яких знаходяться у сільській місцевості.

За проведеними аналітичними дослідженнями було виявлено, що лише 50,5% домогосподарств області були задоволені рівнем своїх доходів, 35,8% постійно відмовлялися своїм родинам у необхідних матеріальних і духовних благах, а 2,9% домогосподарств не мали змоги забезпечити собі достатній рівень харчування. Проведене анкетування виявило, що 29% домогосподарств Одеської області вважають задовільним рівень щорічного грошового доходу на одну особу в розмірі 2700–3000 грн., 88,7% опитуваних віднесли себе до класу бідного населення, 11,1% – до середнього класу. При цьому середній рівень заробітної плати в домогосподарствах за 2013 р. становив 2267 грн., а структура доходів сільського населення характеризувалась таким співвідношенням: оплата праці – 55,7%, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості – 4,5%, трансфертні платежі – близько 28%, доходи від продажу сільськогосподарської продукції – 3,0%, доходи від власності (зокрема, здачі в оренду об'єктів нерухомості) – 0,8%. Таким чином, в структурі доходів домогосподарств продовжує домінувати оплата праці як основне джерело отримання доходів, проте значні резерви криються у потенціалі самозайнятості сільського населення, однією з форм якої може стати надання послуг зеленого туризму.

Проведене опитування мешканців сільських територій та міст Одеської області показало, що пріоритетним мотивом для заняття зеленим туризмом для більшості респондентів стало збільшення власного грошового доходу (68,3%); близько 12% показали, що переважним чинником для них може стати відсутність інших джерел доходів через втрату робочих місць; близько 10% головним мотивуючим чинником назвали низький рівень фінансового забезпечення та неспроможність інших видів діяльності (зокрема, реалізації продукції сільського господарства). Крім стимулів фінансового походження, в якості мотивуючих чинників здійснення зеленого туризму домогосподарства назвали можливість розширення індивідуальних контактів, поширення спілкування, можливості самореалізації та бажання перевірити свої підприємницькі здібності, наявність необхідних ресурсів.

Одеська область має унікальні умови для просування на ринок продукту сільського зеленого туризму, який для області є відносно новим видом підприємництва та самозайнятості. Ключовими факторами, які сприяють активному розвитку зеленого туризму в області, постають:

- активізація попиту на послуги зеленого туризму з боку вітчизняних та зарубіжних споживачів;

- унікальні природно-рекреаційні ресурси;
- багатогранна історико-культурна та етнографічна спадщина області;
- колоритне різноманіття традицій, національних цінностей, народних звичаїв та промислів різних етногруп сільського населення області;
- екологічна чистота сільських територій, відсутність екологічно небезпечних та шкідливих для навколишнього середовища і здоров'я людей виробництв;
- наявність потужного житлового фонду у сільській місцевості;
- значна кількість соціально-трудових ресурсів для участі у реалізації проектів зеленого туризму;
- широкі можливості надання спеціалізованих туристичних послуг у сфері рибальства, полювання, проведення екскурсій тощо.

Специфіка природно-кліматичних комплексів, географічних, рекреаційних умов, наявність значних лікувальних ресурсів формують всі необхідні передумови для активізації зеленого туризму як перспективної форми несільськогосподарської підприємницької діяльності домогосподарств. Значний соціальний, історико-культурний, географічний та природно-рекреаційний потенціал області створює комплекс сприятливих факторів для активного розвитку зеленого туризму у всіх районах області та в м. Одеса, безпосередньо. Винятковими з точки зору надання послуг зеленого туризму в Одеській області є: Дунайські і Дніпровські плавні, ліси у північних районах області (Савранський район), грязєві лимани приміської мікрозони (Куяльницькій, Хаджибейській, Шаболотській), культурно-історичні центри болгарської, албанської, гагаузької, молдавської культури (Болградський, Татарбунарський, Ізмаїльський, Ренійський райони). На території області розміщені унікальні заповідники, красоти та мальовничі краєвиди яких приваблюють туристів з інших областей України та зарубіжних країн: Дунайський біосферний заповідник, Нижньодністровський національний природний парк, регіональний ландшафтний Тілігульський парк, ботанічний сад Одеського національного університету ім. Мечнікова та ін.

Поряд з цим, значний потенціал становлення і розвитку зеленого туризму в області стримується наявністю «слабких місць» інфраструктурного забезпечення, у числі яких: погані дороги і комунікації в цілому; незадовільне транспортне сполучення; відсутність якісної питної води (часто вода засолена); відсутність необхідних знань у сільських жителів для роботи у сфері сільського туризму; складні відносини з контролюючими органами; відсутність законодавства щодо сільського туризму [2; 3], відсутність чітко прописаного статусу об'єктів сільського туризму [5], відсутність пільг і допомоги з боку держави; відсутність каталогів,



топографічних карт і детальних путівників з описом об'єктів сільського туризму і переліком можливих послуг; відсутність дорожніх показників, які інформують про туристичні маршрути, об'єкти сільського туризму; низький рівень медичного обслуговування сільського населення і туристів; відсутність національних стандартів і нормативів проживання населення у сільській місцевості, які б відповідали стандартам ЄС; відсутність стандартів безпеки якості продуктів харчування і сільськогосподарської продукції [4, с. 135].

Як свідчать матеріали спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні, в 2013 р. офіційно було зареєстровано 109 об'єктів з надання послуг зеленого туризму, в т. ч. 11 (10,1%) з яких розташовані в Одеській області: «Відчинення» (с. Полянецьке), «Куба-далеко» (с. Приморське), етно-еко-хата «Білочі» (с. Шершенці), гостевий дім «Сафьяни» (сmt. Біляївка), зелена садиба «Лагуна» (сmt. Біляївка), еко-садиба «Вулик» (с. Вапнярка), «Ранчо дядечки Бо» (с. Нерубайське), зелена садиба «У Меланії» (сmt. Татарбунари), садиба «Вишнева» (с. Миколаївка), етнографічний комплекс-музей «Фрумушика-Нова», ТОВ «Промислово-торгівельна компанія Шабо» (с. Шабо). Виключне історичне та культурне значення мають місто Вілкове – українська Венеція, фортеця XII–XV ст. у м. Білгород-Дністровський, архітектурні пам'ятники, розташовані районних центрах, та м. Одеса [6].

Незважаючи на потужний потенціал здійснення зеленого туризму в області, характерними ознаками на сучасному етапі його розвитку є несистемний характер, низький рівень інформаційно-консультаційного забезпечення, відсутність профільних об'єднань, які акумулюють весь спектр «зелених» послуг та займаються стратегічним плануванням розвитку даної сфери. Зелений туризм за своїми характерними особливостями є специфічною формою особистого селянського господарювання, не потребує державної реєстрації,

здійснюється переважно фізичними особами та постає перспективним джерелом формування доходів домогосподарств. Як показали проведені аналітичні дослідження, протягом останніх років спостерігається тенденція збільшення частки послуг зеленого туризму у сукупному турпродукті Одеської області. Поряд з цим питома вага зеленого туризму у кількості суб'єктів туристичної галузі, доходу від надання туристичних послуг та зальній сукупності туристів, що відвідували область, залишається незначною (табл. 1), що підтверджує мінімальне використання потужного потенціалу сільського зеленого туризму регіону.

У географічній площині основними країнами, в яких користуються попитом вітчизняні тур-продукти сільського зеленого туризму Одеської області, є: Російська Федерація, Чеська Республіка, Болгарія, Греція, Німеччина, Італія, Чорногорія, Іспанія.

Важливим аспектом організаційного та правового забезпечення зеленого туризму має стати категоризація суб'єктів надання туристичних послуг. В Польщі влада розробила стандарти відносно сільського туризму, а власники провели добровільну категоризацію садиб. Все це надає можливість оцінити якість послуг зелених садиб. Категоризація приватних садиб забезпечує: прозорість пропозиції для клієнта; контроль якості туристичного продукту; різноманітність пропозиції туристичних послуг та різницю в вартості. [8, с. 123]. В Україні категоризацію зелених садиб здійснює спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні в рамках програми добровільної категоризації у сфері сільського зеленого туризму «Українська гостинна садиба» (ukrainian guest house). Дана програма передбачає чотири категорії зелених садиб: базова категорія – садиба відповідає мінімальним вимогам щодо міст розміщення туристів; I категорія – садиба відповідає встановленим вимогам оснащення території, пар-

Таблиця 1  
Основні показники діяльності суб'єктів сільського зеленого туризму в Одеській області

Показники	2000 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2012 р. (+,-)
Кількість суб'єктів туристичної діяльності, од.	132	289	302	+170,0
в т. ч. кількість фізичних осіб-підприємців, од.	92	106	105	+13,0
кількість юридичних осіб, од.	40	183	197	+157,0
з них суб'єкти зеленого туризму, %	0,4	7,1	7,9	+7,5
Доход від надання туристичних послуг (без ПДВ), всього, тис. грн.	34673	125199,6	126785,3	+92112,3
в т. ч. частка доходів від сільського зеленого туризму, %	0,2	5,6	5,8	+5,6
Кількість реалізованих туристичних путівок, од.	8449	7341	5756	-2693,0
з них питома вага путівок, реалізованих іноземцям, %	3,4	0,8	1,1	-2,3
Кількість обслуговуваних туристів, осіб	98285	55322	54542	-43743,0
в т. ч. частка туристів, що користувались послугами сільського зеленого туризму, %	0,1	4,7	5,1	+5,0

Джерело: розраховано авторами за даними [7]

кування автотранспорту, мінімальних площ кімнат та санітарно-технічних приміщень; II категорія – садиба відповідає вимогам I категорії та включає наявність світової вивіски, окремого входу для гостей, дитячого майданчику, мережі Інтернет; III категорія – самий високий рівень послуг – садиба відповідає вимогам II категорії та додаткового включає: наявність басейну, гаражу, телевізору та холодильнику у кожній кімнаті, використання у інтер'єрі натуральних матеріалів, цілодобове гаряче та холодне водопостачання.

Основними вимогами для категоризації зелених садів є наступні:

1) рівень благоустрою території (наявність окремого входу для гостей, декоративне озеленення території, наявність гаражу для паркування автотранспорту, наявність дитячих майданчиків, наявність саун, басейнів);

2) наявність приміщень загального користування (відповідність обкладання та меблів функціональному призначенню, використання натуральних матеріалів при оздобленні, декоративне оформлення інтер'єру, штучне освітлення, доступ до мережі Інтернет, можливість користування електроприладами);

3) загальне технічне обладнання (наявність аварійного освітлення, цілодобове гаряче та холодне водопостачання, кондиціонування приміщень, телефонний зв'язок);

4) вимоги до житлового фонду (кількість одно, двох- та трьохкімнатних кімнат, мінімальна житлова площа кімнати, мінімальна висота кімнати тощо);

5) технічна оснащеність кімнат (загальне освітлення, забезпеченість супутниковою антеною, наявність побутової техніки);

6) оснащеність кімнат меблями та інвентарем (кількість, розміри меблів, наявність посуду);

7) наявність та стан санітарних приміщень;

8) наявність приміщень для надання послуг з харчування;

9) вимоги до персоналу та рівень його підготовленості (наявність книги обліку гостей, зовнішній вигляд господаря, проходження медичного огляду персоналом, можливість спілкування на іноземних мовах);

10) вимоги до охорони навколишнього середовища.

Крім того, в Україні введена система екологічного маркування агросадів знаком «Зелена садиба», що дає перспективні можливості формування позитивного іміджу та ідентифікації садиби як екологічно чистого об'єкту зеленого туризму.

Як показали проведені дослідження, зі всієї кількості зелених садів Одеської області три садиби було віднесено до вищої, III категорії (гостевий дім «Саф'яни», садиба «Лагуна», етнографічний комплекс-музей «Фрумушика-Нова»), дві садиби («Вулик», «Ранчо дядечки Бо») – до базової категорії, дві садиби не отримали жодної категорії («У Меланії», «Вишнева»). Інші зелені садиби процедуру категоризації взагалі не проходили та не проводили ідентифікації рівня та якості наданих послуг.

Оцінюючи наявний потенціал розвитку зеленого туризму в Одеській області, специфіку

рекреаційного, історичного, природно-кліматичного, культурного, етнічного характеру сільських територій, соціально-економічні і демографічні передумови активізації даної сфери, вважаємо пріоритетним становлення та поширення таких напрямів зеленого туризму: екологічний туризм, сільський туризм, винний туризм, водний туризм, релігійний, спеціалізований туризм, культурно-історичний туризм (рис. 1).

Активізацію та поширення сільського зеленого туризму в Одеській області неможливо забезпечити без вирішення ключових проблем, що на сучасному етапі гальмують розвиток даної сфери. Основними стримуючими чинниками області та Південного регіону в цілому сьогодні є: незадовільний стан розви-



Рис. 1. Перспективні напрями здійснення туристичних послуг в Одеській області

тку соціальної інфраструктури та технічних комунікацій (тепло-, водопостачання, наявність соціально-побутових об'єктів, необлаштованість сіл, транспортних мереж тощо); низький рівень життя сільського населення, що знижує потенційну привабливість для вітчизняних і зарубіжних туристів; недосконале чинне законодавство у галузі стандартизації, сертифікації, маркування «зелених» послуг, категоризації суб'єктів ринку туристичних послуг; низька якість послуг; низький рівень інформаційно-маркетингового супроводження зеленого туризму; відсутність чіткої стратегії розвитку зеленого туризму на регіональному та державному рівнях.

Разом з тим, неврегульованість організаційних, правових, юридичних, соціальних норм і стандартів подальшого розвитку зеленого туризму не мають стати гальмуючим чинником для реалізації проектів зеленої індустрії, які доцільно здійснювати в рамках регіональних програм і стратегій соціально-економічного розвитку. Ключова роль у виконанні даного стратегічного завдання покладається на обласні та регіональні органи виконавчої влади.

**Висновки.** Розвиток зеленого туризму є одним з пріоритетних видів діяльності для домогосподарств та населення сільських територій Одеської області. В сучасних умовах активізація зеленого туризму дає змогу вирішити найскладніші проблеми українського села: сприяє додатковій зайнятості населення, постає перспективним джерелом формування доходів, сприяє зменшенню соціальної напруги у суспільстві, становленню системи соціальних цінностей у населення, підвищенню його культурно-освітнього рівня. Перспективами подальших наукових досліджень зеленого туризму

у сільській місцевості мають стати обґрунтування ефективних механізмів подолання перешкод та нівелювання впливу негативних чинників, що стримують активний розвиток зеленого туризму на сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин українського села.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубоделова А.В. Особливості та тенденції розвитку сільського туризму в Україні / А.В. Дубоделова, Х.Ю. Малкуш // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 118–122.
2. Правове регулювання сільського зеленого туризму в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.palitra-buk.com.ua/show/news/id:77.html>.
3. Про сільський аграрний туризм: Проект Закону України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [agronews.in.ua/node/2152](http://agronews.in.ua/node/2152).
4. Михайлюк О.Л. Перспективи розвитку сільського (зеленого) туризму в Одеській області / О.Л. Михайлюк // Науковий вісник. Одеський національний економічний університет. Всеукраїнська асоціація молодих науковців. Науки: економіка, політологія, історія. – 2013. – № 2 (181). – С. 132–140.
5. Про аграрний туризм та агротуристичну діяльність: Проект Закону України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ruraltourism.com.ua/?a=viewmaterial&id=9](http://www.ruraltourism.com.ua/?a=viewmaterial&id=9). – 2012р.
6. Матеріали офіційного сайту Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.greentour.com.ua/ukrainian/news>.
7. Туристична діяльність в Одеській області. Статистичний бюлетень за 2013 р. // Головне управління статистики в Одеській області. – Одеса, 2013. – 51 с.
8. Яковенко В.Д. Перспективні напрями розвитку зеленого туризму в Україні / В.Д. Яковенко, Ю.В. Арбузова // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – Вип. 3 (4). – С. 121–125.

УДК 330.341.1

**Кузьмак О.І.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри менеджменту  
Рівненської філії Приватного вищого навчального закладу  
«Європейський університет»*

## УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

### INNOVATION POTENTIAL MANAGEMENT IN ENTERPRISE

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто суть, значення та важливість розвитку інноваційних процесів на підприємстві. Визначено ступінь впливу інноваційного потенціалу на розвиток підприємств. Досліджено основні чинники, які перешкоджають ефективному використанню наявного інноваційного потенціалу підприємств та його розвитку. Обґрунтовано етапи прийняття управлінських рішень щодо ефективного використання інноваційного потенціалу підприємств.

**Ключові слова:** інновації, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, інноваційна стратегія, інноваційна політика.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть, значение и важность развития инновационных процессов на предприятии. Определена степень влияния инновационного потенциала на развитие предприятий. Исследованы основные факторы, которые препятствуют эффективному использованию имеющегося инновационного потенциала предприятий и его развитию. Обоснованы этапы принятия управленческих решений по эффективному использованию инновационного потенциала предприятий.

**Ключевые слова:** инновации, инновационный потенциал, инновационное развитие, инновационная стратегия, инновационная политика.

#### ANNOTATION

The article examines the nature, meaning and importance of innovation processes in the enterprise. The degree of innovation potential for the development of enterprises is determined. The main factors that hinder the effective use of existing innovative potential of enterprises and their development are examined. The stages of decision-making for effective use of innovative potential of enterprises are proved.

**Keywords:** innovation, innovative potential, innovative development, innovation strategy, innovation policy.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, в умовах економічної кризи, проблема підвищення ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств набуває принципового значення. Необхідність дослідження інноваційного потенціалу підприємства є дуже актуальним науковим завданням, оскільки знання його основних складових та ступеня їх розвитку визначає майбутні напрями розвитку діяльності підприємства. Крім того, ефективне функціонування та забезпечення конкурентоспроможності підприємств і зумовлене ефективним використанням інноваційного потенціалу. Управління інноваційним потенціалом здійснюється паралельно з управлінням діючим виробництвом. При цьому чим більш розвинуте зовнішнє середовище, тим швидше відбуваються в ньому зміни, відповідно тим гнучкішою повинна бути

система управління, яка б чітко та адекватно реагувала на ці зміни. З огляду на вищезазначене, виникає об'єктивна необхідність пошуку ефективної системи управління інноваційним потенціалом підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем управління та теорії інновацій приділено значну увагу в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: І. Ансоффа, В. Александрової, О. Амоші, А. Гальчинського, І. Герчикової, А. Гриньова, В. Гейця, П. Друкера, С. Ілляшенка, Н. Краснокутської, О. Ковтун, О. Кузьміна, А. Міщенко, А.Портера, А. Тітова, Л. Трофімової, Р. Фостера, А. Шегди, Й. Шумпетера, С. Ягудіна.

В їх роботах дано визначення інноваційного потенціалу, його види, аналіз і значення для розвитку економіки, подано різні підходи до вирішення питань інноваційного розвитку підприємства й управління цим процесом.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналізуючи праці вищенаведених авторів, можна стверджувати, що ними дано визначення інноваційного потенціалу, його види і значення для розвитку економіки, подано різні підходи до вирішення питань управління інноваційним потенціалом та інноваційного розвитку підприємства та його вплив на підвищення конкурентоспроможності підприємства і успішне функціонування в умовах змінних ринкових факторів.

Крім того, огляд наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів вказує на дискусійні положення і певні розбіжності розуміння та трактування щодо сутності інноваційного потенціалу підприємства, систематизації чинників, які впливають на його формування та реалізацію, а також формування стратегії інноваційного розвитку підприємства, що складає певні труднощі в умовах практичного формування та реалізації ефективної системи управління інноваційним потенціалом підприємства.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних рекомендацій щодо формування та розвитку управління інноваційним потенціалом підприємства в умовах в умовах стратегічних змін.

**Виклад основного матеріалу.** Глобалізація, загострення конкурентної боротьби, насичення ринків, обмеженість ресурсів, вичерпання мож-



ливостей екстенсивного росту призвели до того, що основним фактором конкурентоспроможності фірми стали інновації. Нинішня ситуація, що склалася в економіці України, характеризується зниженням активності інноваційної діяльності, пов'язаної передусім із браком власних коштів у підприємств і обмеженістю бюджетного фінансування.

Інноваційний характер економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи на світовому ринку. Впровадження інновацій є запорукою збереження підприємством ринкової частки, отримання прибутку та подальшого розвитку. Можна з впевненістю стверджувати, що в активізації інноваційної діяльності зацікавлені як підприємці, так і споживачі та держава, оскільки це забезпечує випуск та доступ до нових і конкурентноздатних видів товарів, які дають гарантований прибуток, накопичення вільного капіталу і можливість його вкладення у розширення виробництва, збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів, надходження іноземного капіталу у вигляді прямих інвестицій.

Розвиток інноваційної сфери, через яку впроваджуються у виробництво інноваційні досягнення, є особливо актуальним, оскільки вимагає серйозної уваги та вивчення. Без гнучкого управління інноваційним потенціалом, яке є рушійною силою його розвитку, неможлива тривала стабільність ефективного виробництва.

З метою побудови ефективної системи управління інноваційним потенціалом, перш за все необхідно розглянути саме трактування та чинники які впливають на формування та використання інноваційного потенціалу підприємства в сучасних умовах.

І. Ансофф визначає інноваційний потенціал як підсистему інноваційних ресурсів у всіх класичних підсистемах економічного потенціалу підприємства [1, с. 159].

Л. Абалкін, Р. Фатхутдінов описують інноваційний потенціал як сукупну наявність ресурсів, які дозволяють підприємству займатися інноваційною діяльністю [7, с. 256].

В.А. Верба та І.В. Новікова вважають, що інноваційний потенціал проявляється через сукупність інноваційних ресурсів, що перебувають у взаємозв'язку і чинників (процедур), які створюють необхідні умови для оптимального використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємства в цілому [2, с. 22].

Л.І. Федулова визначає інноваційний потенціал як міру готовності організації виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети, тобто міру готовності до реалізації проекту чи програми інноваційних стратегічних змін [8, с. 48].

Є.В. Лапін і Н.С. Краснокутська розглядають його як спроможність створювати нововве-

дення власними силами, а також ефективність впровадження інновацій у практику господарської діяльності. Результатом реалізації інноваційного потенціалу вони вбачають: освоєння нової та модернізація продукції, що випускається; розроблення та впровадження у виробництво нових машин, обладнання, інструментів, нових конструкційних матеріалів; розроблення та впровадження у виробництво нових технологій та способів виробництва продукції; удосконалення та розроблення нових методів, засобів та правил організації та управління виробництвом [5, с. 125; 4, с. 55].

Підсумовуючи, можна стверджувати, що більшість авторів керуються так званим ресурсним підходом, тобто уявляють інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі його елементи, як кадровий, інформаційно-технологічний, організаційний і матеріально-технічний. Крім того, дослідження показали, що інноваційний потенціал підприємства можна розглядати як інтегральну сукупність факторів, до яких відносяться: реальні ресурси підприємства; потенційно-можливі інноваційні ресурси, які можуть бути задіяні підприємством під впливом внутрішнього та зовнішнього середовища; здатність та готовність підприємства формувати та ефективно використати дані ресурси і можливості для досягнення наміченої стратегії. Іншими словами, під інноваційним потенціалом підприємства необхідно розуміти сукупність процесів, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності в поточному і стратегічному періодах, що вимагають залучення як традиційних ресурсів, так і інноваційних, які використовуються для забезпечення інноваційного шляху розвитку підприємства, у результаті чого створюється система нововведень або окремі інновації різного рівня.

Не залежно від того, чи існує єдина думка щодо трактування сутності інноваційного потенціалу, його складових та місця у загальному потенціалі підприємства, проте з впевненістю можна стверджувати, що високий рівень інноваційного потенціалу є засобом досягнення прибутку за умови створення та забезпечення ефективної системи управління. Відповідно, такий складний об'єкт управління вимагає специфікації концепції управління ним і з метою досягнення системи цілей підприємства, у тому числі цілей управління інноваційним потенціалом.

Управління інноваційним потенціалом є складовою частиною інноваційного менеджменту і вирішує питання планування і реалізації інноваційних стратегій, що забезпечують сталий розвиток підприємства. Розробка інноваційних стратегій здійснюється на основі оцінки потенційних можливостей підприємства і його інноваційного потенціалу. Аналіз зовнішнього оточення підприємства дозволяє виявляти шанси і фактори ризику на ринку, аналіз інноваційного потенціалу дозволяє оцінити

ресурси підприємства з точки зору можливості їх використання для підприємства стратегічних рішень [6, с. 56].

Система управління інноваційним потенціалом включає в себе об'єкт управління – інноваційний потенціал і суб'єкт управління – органи управління, у складі яких здійснюється прийняття інноваційних рішень. Основою системи управління потенціалом є забезпечення взаємодії об'єкта і суб'єкта управління, при якому досягається найбільша системна ефективність використання інновацій. Управлінськими рішеннями забезпечується формування локальних стратегій в рамках системної стратегії нововведень [3, с. 96].

Крім того, управління інноваційним потенціалом відбувається на основі постійного обміну інформацією та управлінськими впливами з внутрішнім та зовнішнім середовищем. Відповідно, основні управлінські дії, спрямовані на забезпечення відповідності внутрішніх можливостей розвитку зовнішнім, мають включати: стимулювання ініціативної творчої праці, активізацію науково-дослідної діяльності, розширення обсягів її фінансування, створення проектно-орієнтованих матричних структур

управління і відповідних колективів, створення системи внутрішньовиробничого стимулювання науково-дослідної діяльності, освоєння методик проведення досліджень на комп'ютерних імітаційних моделях ринкових ситуацій та інші дії, які залежать від специфіки підприємства.

Система управління інноваційним потенціалом підприємства має відповідати визначеним принципам (цілеспрямованості, ефективності, комплексності, наукової обґрунтованості, гнучкості, адаптивності, систематичності, своєчасності, безперервності), охоплювати функції (діагностика, планування, мотивація, забезпечення (організація), моніторинг та контроль), а також функціонувати за допомогою конкретних методів управління (прямі та непрямі, адміністративні, економічні, технічні та соціально-психологічні, активні та пасивні).

Поряд з принципами, на яких має базуватися система управління, для забезпечення прискореного формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства необхідний ефективний механізм управління, що забезпечує формування та реалізацію такого варіанту розвитку, який забезпечить найкращі кінцеві результати (рис.).

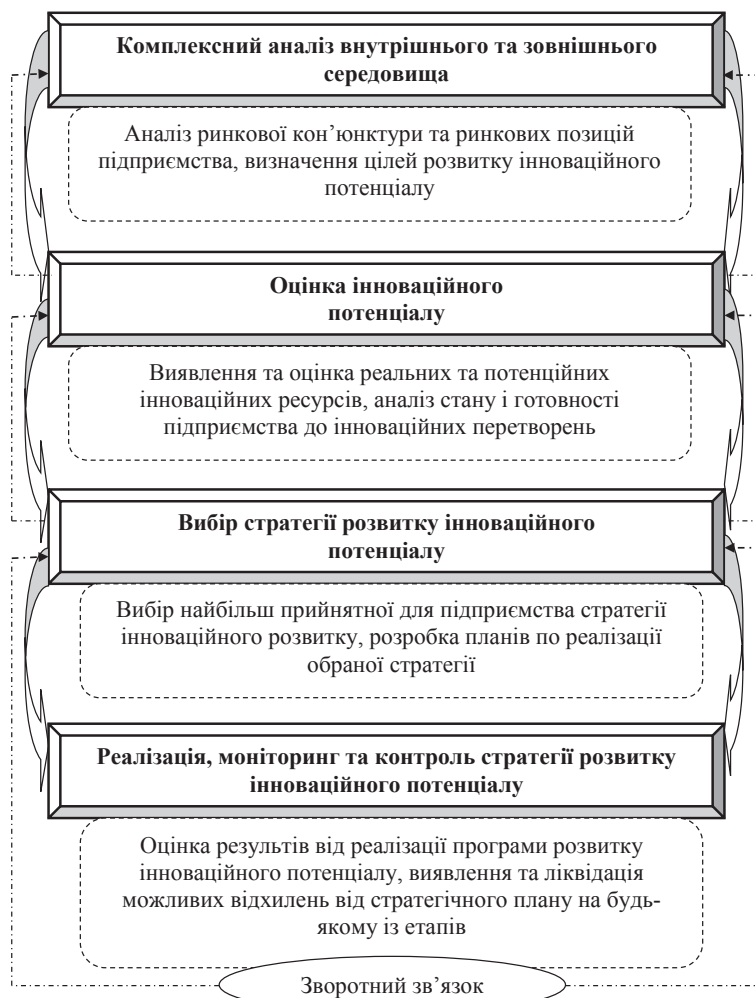


Рис. Етапи управління інноваційним потенціалом підприємства

Вихідним моментом при розробці інноваційної стратегії може служити комплексний аналіз стану внутрішнього та зовнішнього середовища. Тобто на цьому етапі підприємству необхідно здійснити дослідження загального стану ринку, а саме виявлення можливостей та загроз в макро- та мікроекономічному оточенні. На основі аналізу стану зовнішнього середовища менеджмент підприємства визначає цілі розвитку інноваційного потенціалу. При цьому інноваційні цілі мають мобілізувати і мотивувати персонал організації на здійснення умов для забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

На наступному етапі варто здійснити оцінку інноваційного потенціалу. Зокрема, виявляються та оцінюються реальні та потенційні інноваційні ресурси, аналізується стан і готовності підприємства до інноваційних перетворень, формуються пропозиції, щодо формування інноваційної стратегії підприємства.

На основі аналізу зовнішнього середовища та інноваційного потенціалу підприємства здійснюється вибір найбільш прийнятної для підприємства стратегії інноваційного розвитку.

Вибір стратегії є запорукою успіху для формування та використання інноваційного потенціалу підприємства. В умовах трансформаційної економіки, яка характеризується зростаючою конкуренцією і постійним підвищенням агресивності зовнішнього оточення,

підприємство може у будь-який момент опинитися в критичній ситуації, якщо не зуміє вчасно передбачати обставини, що змінилися, та адекватно відреагувати на них.

Інноваційна стратегія є засобом досягнення перспективних цілей на основі визначення пріоритетів формування і використання інноваційного потенціалу. В цілому в основі розробки стратегії розвитку інноваційного потенціалу мають лежати стратегічні управлінські рішення, які: орієнтовані на майбутнє і на постійні зміни середовища; пов'язані з залученням значних матеріальних ресурсів, широким використанням інтелектуального потенціалу; характеризуються гнучкістю, здатністю адаптуватися до ринкових умов; враховують неконтрольовані організацією зовнішні чинники. Поряд з цим варто пам'ятати, що ключову роль у виборі стратегії розвитку інноваційного потенціалу відіграє вищий рівень керівництва, який відповідає за вибір точних стратегічних пріоритетів.

Після цього розпочинається процес реалізації стратегії розвитку інноваційного потенціалу, він у свою чергу передбачає не лише організацію реалізації стратегії але і її практичну оцінку, контроль за виконанням також зворотний зв'язок, якщо виявляються помилки, недоопрацювання у формуванні стратегічного плану на будь-якому із етапів. Інколи такий зворотний зв'язок передбачає часткові зміни місії і цілей, якщо вони виявилися до певної міри нереальними.

Наведена схема дозволяє структурувати процес управління інноваційним потенціалом та виділити необхідні аспекти, які потребують подальшого дослідження та аналізу в процесі вибору інноваційної стратегії розвитку підприємства.

**Висновки.** Узагальнюючи викладений матеріал, можна зробити висновок, що в умовах ринкової конкуренції для того, щоб протистояти

змінам та підвищити конкурентний статус на ринку, керівникам (менеджерам) підприємств необхідно чітко розуміти суть та елементи інноваційного потенціалу. Крім того, формування виваженої стратегії розвитку інноваційного потенціалу підприємства дозволяє йому збільшувати обсяги виробництва, товарообороту, прибутку, зміцнити свої конкурентні позиції на ринку, наростити фінансовий капітал. Стратегія управління інноваційним потенціалом має бути невід'ємною складовою загальної стратегії управління розвитком підприємства, а питання вибору та оцінки інноваційних стратегій має посісти ключове місце в процесі вирішення проблем стратегічного розвитку підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 4. – С. 22-31.
3. Герасимов К.Б. Инновационный потенциал управления операциями организации: монография / К.Б. Герасимов. – Самара: МАКУ, ПДЗ, САГМУ, 2010. – 216 с.
4. Краснокутська П.Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / П.Е. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54-64.
5. Лапін Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапін. – Суми: ИТД «Университетская книга», 2002. – 335 с.
6. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч.-метод. посібник / І.А. Павленко, Н.П. Гончарова, Г.О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 150 с.
7. Фатхутдинов Р.А. Глобальная конкурентоспособность: инструменты системного развития: монография / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Стандарты и качество, 2009. – 464 с.
8. Федулова Л.І. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації / Л.І. Федулова, М.О. Колош. – Наукові праці МАУП. – К.: МАУП. – 2007. – Вип. 3. – С. 48.

УДК 658.7:656.2(477)

Кузьменко А.В.

аспірант

Українського державного університету  
залізничного транспорту**ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ  
ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ  
ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ****THEORETICAL BASIS OF TRANSPORT LOGISTICS RAIL TRANSPORT  
INFRASTRUCTURE UKRAINE****АНОТАЦІЯ**

У статті розкрито теоретичні основи розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізниць шляхом висвітлення змісту даного поняття з точки зору процесу досягнення якісних і кількісних змін в структурі та параметрах об'єктів ТЛІ залізниць, що ґрунтується на стратегічних цілях розвитку галузі та враховує сучасні вимоги вантажовласників і споживачів послуг залізничного транспорту. Систематизовано фактори розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізниць шляхом їх поділу на дві групи: фактори зовнішнього та внутрішнього впливу та виділення в межах запропонованих груп факторів конструктивного та деструктивного характеру.

**Ключові слова:** транспортно-логістична інфраструктура, розвиток, залізничний транспорт, фактори, класифікація.

**АННОТАЦИЯ**

В статье раскрыты теоретические основы развития транспортно-логистической инфраструктуры железных дорог путем освещения содержания данного понятия с точки зрения процесса достижения качественных и количественных изменений в структуре и параметрах объектов ТЛИ железных дорог, который основан на стратегических целях развития отрасли и учитывает современные требования грузовладельцев и потребителей услуг железнодорожного транспорта. Систематизированы факторы развития транспортно-логистической инфраструктуры железных дорог путем их разделения на две группы: факторы внешнего и внутреннего влияния и выделения в пределах предложенных групп факторов конструктивного и деструктивного характера.

**Ключевые слова:** транспортно-логистическая инфраструктура, развитие, железнодорожный транспорт, факторы, классификация.

**ANNOTATION**

In the article the theoretical basis for the development of transport and logistics infrastructure of railways by highlighting the content of this concept in terms of the process of achieving qualitative and quantitative changes in the structure and properties of objects BACKGROUND railways, based on the strategic goals of the industry and takes into account modern requirements and cargo customers of railway transport. Systematized factors of transport and logistics infrastructure of railroads through their division into two groups: external and internal factors and the impact of the proposed allocation within group's factors of constructive and destructive character.

**Keywords:** transport and logistics infrastructure, development, rail transport, factors, classification.

**Постановка проблеми.** Світовий досвід доводить, що динамічний розвиток економік призводить до значного зростання обсягів міжнародної торгівлі а, відповідно, вантажних потоків, як внутрішніх, так і міжнародних, в тому числі, транзитних. Сьогодні економічний розвиток Китаю та інтенсифікація товаро-

транспортних потоків в напрямку Європа-Азія обумовили активізацію процесів розвитку світового транспортного комплексу, появу нових сухопутних маршрутів, технологій транспортування і обробки вантажів.

Україна з її вигідним географічним положення на європейському континенті та розгалуженістю залізничних шляхів має всі можливості для реалізації свого транзитного потенціалу і перетворення в економічну розвинуту державу. Але в умовах існуючого стану об'єктів залізничної інфраструктури та рухомого складу залізниць, низького рівня розвитку транспортно-логістичного сервісу та нерозвиненості транспортно-логістичної інфраструктури забезпечити таке зростання просто не можливо. Саме тому, питання забезпечення розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту з метою досягнення якісних змін в галузі та перетворення Укрзалізниці в комплексного транспортно-логістичного оператора країни є достатньо актуальним.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вирішенню проблем формування і розвитку транспортно-логістичної інфраструктури в Україні та на залізничному транспорті, зокрема присвячено дослідження багатьох вітчизняних науковців. Серед них особливою значимістю відзначаються праці Т. Бутько, О. Гармаша, В. Диканя, Д. Ломотько, М. Полякової, Н. Якименко та інших [1-6]. Цими вченими визначено передумови створення та розроблено механізм формування транспортно-логістичної інфраструктури, сформовано засади її формування на залізничному транспорті країни. Однак, незважаючи на це, до кола наукових інтересів цих вчених недостатнім чином увійшли питання дослідження теоретичних основ розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту, що й обумовило вибір мети статті.

**Метою статті** є розроблення теоретичних положень розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту в частині удосконалення змісту даного поняття та класифікації факторів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Досвід розвинутих європейських країн дово-



дять, що об'єкти транспортно-логістичної інфраструктури, відрізняються в залежності від покладених на них функцій, місця знаходження, розміру та виду діяльності. Вони виступають в якості спеціалізованих або багатофункціональних центрів, обов'язковою вимогою до функціонування яких є впровадження інноваційних технологій з обслуговування вантажів, що безумовно призводить до підвищення якості транспортно-логістичних послуг.

Як економічна категорія транспортно-логістична інфраструктура розглядається науковцями достатньо узагальнено. Досить часто вчені до транспортно-логістичної інфраструктури відносять як транспортно-логістичні центри, так і сухі порти, термінально-логістичні комплекси, логістичні центри та мультимодальні термінальні комплекси, сутність яких трактують як синоніми. До об'єктів логістичної інфраструктури такий вчений, як Сергєєв В.І. відносить [7]: розвинуту мережу вантажних терміналів та багатофункціональних територіальних комплексів для консолідації, сортування, складування та перевалки вантажів; митні склади, склади тимчасового зберігання та інші інфраструктурні підрозділи для митного оформлення експортно-імпортних вантажів; транспортні комунікації (залізниці та автомобільні дороги); мережу АЗС, стоянок під охороною, готелів та інших об'єктів транспортно-логістичного сервісу; телекомунікаційну інфраструктуру та систему транспортно-логістичних центрів.

У вітчизняній науковій школі найбільш поширеним об'єктом ТЛІ науковцями визначається транспортно-логістичний центр, зміст якого також визначається досить різноманітно. Найбільш розповсюдженими визначеннями даної категорії та близьких до нього за функціями об'єктів ТЛІ є такі: міжнародний ТЛЦ – це організаційно-економічний об'єкт, що реалізує функції швидкого переміщення матеріальних та інших супутніх логістичних потоків з метою сприяння інтеграційним процесам між безпосередніми та опосередкованими учасниками логістичного ланцюга, скорочення часової незв'язаності, мінімізації витрат і максимальної відповідності послуг потребам споживачів [2]; мультимодальний ТЛЦ – багатофункціональний термінальний комплекс, що створюється в вузлах транспортної мережі на перетині магістральних шляхів сполучення та гарантовано забезпечує клієнтуру комплексним транспортно-експедиторським та логістично-сервісним обслуговуванням, функціонує на основі логістичних технологій, сприяючи максимальному синергетичному ефекту на основі логістичної координації та узгодження економічних інтересів учасників транспортно-логістичного процесу, інтеграції товарно-матеріальних, інформаційних, сервісних та фінансових потоків [8]; ТЛЦ – інтермодальний транспортно-логістичний комплекс, що має в наявності необхідний сортувальний парк та

технічне обладнання і надає стандартний комплекс послуг (виконує вантажно-розвантажувальні роботи, контейнеризацію, пакування та інші послуги з доданою вартістю, а також вимог державних органів влади з проходження митного, карантинного й інших видів контролю [9, с. 157-176].

Встановлення теоретичних аспектів розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту вимагає з'ясування сутності основного апарату дослідження, а саме «транспортно-логістична інфраструктура залізничного транспорту» та «розвиток транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту».

Щодо особливостей розвитку об'єктів ТЛІ на залізницях України у вітчизняній науковій школі сформував декілька наукових підходів. Так, вченими наукової школи професора Бутко Т.В. досить детально розглядаються засади формування ТЛІ на залізничному транспорті. Зокрема, Ломотко Д.В. для забезпечення розвитку транспортного процесу залізниць України пропонує сформувати систему логістичних центрів залізниць з формалізацією процесу їх функціонування на базі методів системного аналізу, яку визначає як множину елементів (сервісних логістичних центрів, виробничо-транспортних логістичних ланцюгів з портами, пунктами перетину кордонів, терміналами та іншими елементами транспортно-виробничої інфраструктури, враховуючи інформаційну підсистему), що знаходяться у функціональних зв'язках між собою, мають певні обмеження на власні технічні та технологічні можливості і утворюють єдину цілісність з метою досягнення синергетичного ефекту [4, с. 7-8].

Панкратовим В.І. для покращення процесів взаємодії промислових підприємств залізничного транспорту з клієнтами пропонується використовувати логістичну технологію «сухий порт», який на думку цього науковця має виступати у ролі регулятора вантажопотоків, що надходять на ці підприємства, і являти собою різновид регіонально – розподільчого центру, що доцільно створювати біля великих міст країни у випадку доставки багатомоноклатурної продукції з використанням логістичних технологій [10, с. 10].

Щодо особливостей формування об'єктів ТЛІ на залізничному транспорті України висловлювалися й вчені наукової школи В.Л. Диканя. Так, В.Л. Дикань спільно з Н.В. Якименко визначили логістичні центри складовими промислово-логістичних інтелектуальних об'єднань, що діятимуть, використовуючи можливості транспортної системи України. Основна функція логістичних центрів в складі цих об'єднань, на думку цих науковців, окрім зберігання, складування, сортування, транспортування та оформлення вантажів, полягає в збільшенні інноваційності промислового виробництва. Тобто, логістичні центри пови-

нні збирати, акумулювати, синтезувати інформацію про сучасні досягнення науки, техніки, інженерної думки, яка служитиме основою для розробки інноваційної продукції в промисловості [3].

Полякова О.М. також приділяє увагу вивченню проблем формування ТЛП на залізничному транспорті, виділяючи передумови створення мережі мультимодальних ТЛЦ в Україні та вказуючи на основні переваги їх організації. Зокрема, як вважає цей науковець, формування мережі мультимодальних ТЛЦ забезпечить створення зон оптимального обслуговування регіонів, функціонування спільних прикордонних транспортно-розподільчих зон з єдиною комунікаційною інфраструктурою, консигнаційними складами, пільговим режимом [5].

Отже, серед науковців не існує єдиного підходу як і щодо трактування сутності ТЛП, так і щодо переліку об'єктів, які варто відносити до них. Враховуючи існуючі наукові підходи до розуміння сутності та різноманітності ТЛП і підтримуючи точку зору Копилової О.І., різновидами об'єктів ТЛП на залізничному транспорті пропонуємо вважати: транспортно-логістичний центр, сухий порт, логістичний накопичувально-розподільчий центр, мультимодальний транспортно-логістичний центр. Оскільки більшість різновидів об'єктів ТЛП, що виділяються вченими, мають спільні функціональні ознаки та спрямовані на забезпечення доступності, функціональності, надійності транспортних послуг, сприяючи прискоренню руху матеріальних потоків та їх безперервності, зниженню витрат на просування продукції від місць виробництва до місць споживання на 30–40%, розвитку контейнерних і контрейлерних перевезень у мультимодальних сполученнях, забезпеченню логістичного сервісу на рівні міжнародних стандартів.

В цілому серед основних ознак, які відрізняють транспортно-логістичні об'єкти від іншої інфраструктури, можна виділити: участь декількох видів транспорту, які спільно забезпечують транспортне обслуговування за принципом «від дверей до дверей»; розміщення в місцях перетину найбільш вантажонапружених магістралей та транспортних вузлах; наявність багатофункціональних термінальних комплексів з накопичення, переробки, зберігання, сервісного, інформаційного, митного та комерційного обслуговування вантажопотоків; володіння повним портфелем логістичних послуг, що дозволяє здійснювати комплексне обслуговування вантажовідправників в одній особі, тощо.

Враховуючи особливості сучасної парадигми розвитку світового транспортного комплексу та досвід функціонування його об'єктів ТЛП, під *транспортно-логістичною інфраструктурою залізничного транспорту* пропонується розуміти технологічний комплекс з необхід-

ною транспортною, складською, інженерною та адміністративною інфраструктурою, що забезпечує координацію роботи різних видів транспорту та обслуговування транзитних і внутрішньодержавних вантажопотоків на основі реалізації сучасних логістичних технологій, і сприяє реалізації широкого портфелю послуг з доставки вантажів на високому рівні логістичного сервісу для вантажовласників.

Останнім часом залізничний транспорт України постійно втрачає свій конкурентний потенціал, що характеризується падінням обсягових та якісних показників його роботи. Найбільш болючішою для галузі проблемою стала проблема втрати значного обсягу транзитних вантажів та зменшення перевізної роботи Укрзалізниці. Це є наслідком існуючих тенденцій функціонування залізниць та низького рівня використання логістичних технологій, що безумовно призводить до погіршення якості транспортних послуг Укрзалізниці та втрати значної кількості клієнтів. В зв'язку з цим особливою актуальністю відзначається проблема розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту України, вирішення якої забезпечить комплексне перетворення сфери транспортно-логістичного обслуговування залізниць та сприятиме перетворенню Укрзалізниці в єдиного транспортно-логістичного оператора країни. Розвиток *транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту* визначимо як процес досягнення якісних і кількісних змін в структурі та параметрах об'єктів ТЛП залізниць, що ґрунтується на стратегічних цілях розвитку галузі та враховує сучасні вимоги вантажовласників і споживачів послуг залізничного транспорту.

Безумовно, що розвиток ТЛП, відбувається під впливом ряду факторів, які здійснюють як конструктивний і деструктивний вплив на їх формування. З метою з'ясування системи цих факторів вивчимо існуючі підходи до їх класифікації. Так, Люльчак З.С. та Данильців О.І. підійшли до систематизації факторів, що здійснюють негативний вплив на формування, зокрема логістичних центрів, з точки зору характеру їх виникнення, поділивши їх на законодавчі, адміністративні та економічні, і розподіливши їх на фактори макро- та мікро-економічного характеру [11].

Сохацький А.В. спільно з Горбушиною А.Б. при розміщенні логістичних центрів пропонують враховувати такі групи факторів, як соціально-економічні, інфраструктурно-географічні, чинники транспортної роботи регіону [12].

Крикавський Є.В. при розбудові логістичних центрів пропонує враховувати таку сукупність факторів [13]:

1) існування незадоволеного попиту на логістичні послуги, потреба у впорядкуванні логістичної діяльності, перш за все, транспортної ініціює локалізацію логістичних центрів в місцях доступності різних видів транспорту;

2) концентрація промислового виробництва у відповідних зонах генерує зростання попиту на логістичні послуги з боку промислових підприємств, постачальників, дистриб'юторських і торгових організацій, а потім ініціює інтерес з боку логістичних операторів, інвесторів суспільного сектора економіки;

3) концентрація користувачів логістичних послуг як з боку логістичних операторів, так і з боку промислових і торгових підприємств може актуалізувати інвестиції в логістичні центри.

Якісно вирізняється до класифікації факторів розвитку ТЛП підхід Сумеця А.М. [14], факторами формування ТЛЦ регіону пропонує вважати природно-ресурсну забезпеченість регіону і рівень її використання та існуючу модель розподілу вантажопотоків на території країни, сформовану систему транспортних коридорів, відповідно розподіливши їх на природні та штучні фактори.

Устенко М.О. в праці [15] при розбудові регіонального ТЛЦ пропонується враховувати таку систему факторів: фактори географічного положення, стану транспортної інфраструктури, стану складської мережі, розвиток виробництва, соціально-економічний розвиток, вантажопотоки, що проходять територією регіону, стан логістичної інфраструктури, інституційні та екологічні фактори.

Отже, вивчення підходів науковців до систематизації факторів розвитку об'єктів ТЛП, дає підґрунтя стверджувати про відсутність єдиного бачення даної проблеми та дозволяє сформулювати власне розуміння даного питання. Враховуючи те, що ТЛП є важливим елементом, що забезпечує обслуговування як внутрішніх, так і зовнішніх вантажопотоків, а також виступає сучасною умовою стимулювання розвитку транзитного потенціалу України, пропонуємо фактори розвитку ТЛП залізниць розподілити на фактори зовнішнього та внутрішнього впливу і виділити в межах цих груп фактори конструктивного та деструктивного характеру (див. рис. 1). Доцільність такого розподілу обумовлена тим, що ряд факторів зовнішнього середовища формують попит на зростання кількості об'єктів ТЛП, однак існуючі тенденції функціонування галузі, навпаки, стримують їх розвиток в Україні. Таке групування факторів дозволить підтвердити системність і комплексність проблем розвитку ТЛП на залізничному транспорті та визначитися щодо цілей і завдань їх розвитку.

Так, до складу зовнішніх факторів, що створюють сприятливі умови для формування ТЛП на залізничному транспорті України або фактори конструктивного характеру пропонується включити такі:

- формування глобального транспортного ринку, розвиток нових сухопутних маршрутів;
- зростання міжнародної торгівлі та збільшення обсягу транзитних вантажів;
- розвиток комбінованих та контейнерних перевезень;

– зростання рівня інтелектуалізації транспортних систем та об'єктів ТЛП;

– поширення нових форм фінансування проєктів розвитку транспортного комплексу;

– розвиток інфраструктури та інтеграція різних видів транспорту;

– високий рівень впровадження результатів НТП в діяльність залізничного транспорту;

– гармонізація нормативно-правового регулювання транспортно-логістичної діяльності, уніфікація технічних стандартів і транспортно-логістичних технологій;

– участь України та залізничного транспорту, зокрема в системі європейських МТК.

До зовнішніх факторів деструктивного характеру віднесено:

– законодавчо-правову неврегульованість логістичної діяльності;

– відсутність Стратегії розвитку транспортно-логістичного бізнесу Укрзалізниць та Концепції розбудови об'єктів ТЛП залізниць;

– затягування з ратифікацією ряду міжнародних транспортних угод, формальна участь в розбудові МТК;

– відсутність державної підтримки проєктів розвитку ТЛП;

– декларативний характер Програм розвитку залізничного транспорту;

– низький рівень розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг;

– погіршення загальноекономічної ситуації в країні;

– падіння обсягів вантажообігу та зростання вартості енергоносіїв;

– збільшення експлуатаційних витрат та зростання тарифів;

– низький рівень використання сучасних форм фінансування та інші.

Серед внутрішніх факторів конструктивного впливу пропонуємо виділити:

– участь Укрзалізниць в міжнародних організаціях залізничного транспорту (Організація співробітництва залізниць (ОСЗД), Міжурядова організація з міжнародних перевезень залізницею (ОТІФ), Міжнародний Союз залізниць (МСЗ) тощо);

– організація курсування контейнерних поїздів;

– реалізація Програми технічного переоснащення локомотивного парку;

– ратифікація міжнародних конвенцій та ряду багатосторонніх угод у сфері міжнародних залізничних перевезень;

– початок реалізації реформ та прийняття нового Закону з регулювання діяльності залізничного транспорту і розвитку конкурентного середовища в галузі;

– зміна технологій та системи взаємодії з клієнтами за рахунок формування ДП «УТЛЦ»;

– реалізація ряду інфраструктурних проєктів, пов'язаних з впровадженням швидкісного пасажирського руху, електрифікацією та будівництвом Бескидського тунелю тощо.

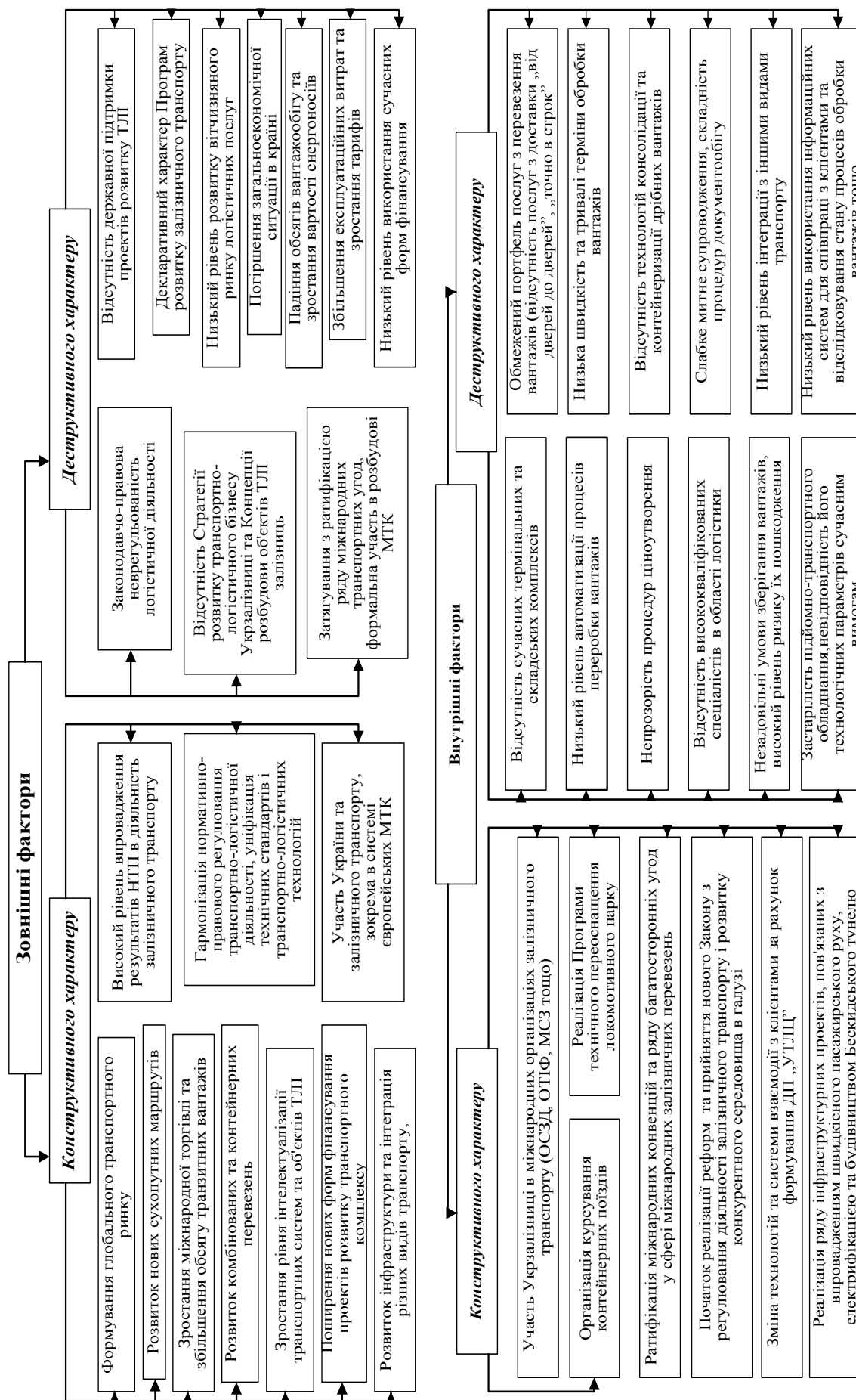


Рис. 1. Фактори розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізничного транспорту України



Внутрішніми факторами, що стримуються процес розбудови на залізничному транспорті ТЛІ та не дозволяють якісно вдосконалити роботу Укрзалізниці (фактори деструктивного характеру), пропонуємо вважати:

- відсутність сучасних термінальних та складських комплексів;
- низький рівень автоматизації процесів переробки вантажів;
- непрозорість процедур ціноутворення;
- відсутність висококваліфікованих спеціалістів в області логістики;
- незадовільні умови зберігання вантажів, високий рівень ризику їх пошкодження;
- застарілість підйомно-транспортного обладнання, невідповідність його технологічних параметрів сучасним вимогам;
- обмежений портфель послуг з перевезення вантажів (відсутність послуг з доставки «від дверей до дверей», «точно в строк»);
- низька швидкість та тривалі терміни обробки вантажів;
- відсутність технологій консолідації та контейнеризації дрібних вантажів;
- слабе митне супроводження, складність процедур документообігу
- низький рівень інтеграції з іншими видами транспорту;
- низький рівень використання інформаційних систем для співпраці з клієнтами та відслідковування стану процесів обробки вантажів тощо.

**Висновки.** Таким чином, в статті розкрито теоретичні основи розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізниць шляхом висвітлення змісту даного поняття з точки зору процесу досягнення якісних і кількісних змін в структурі та параметрах об'єктів ТЛІ залізниць, що ґрунтується на стратегічних цілях розвитку галузі та враховує сучасні вимоги вантажовласників і споживачів послуг залізничного транспорту. Систематизовано фактори розвитку транспортно-логістичної інфраструктури залізниць шляхом їх поділу на дві групи: фактори зовнішнього та внутрішнього впливу та виділення в межах запропонованих груп факторів конструктивного та деструктивного характеру. Подальше дослідження має бути спрямоване на розробку концептуальних засад формування ТЛІ залізниць.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко Т.В. Методологічний підхід щодо створення структури логістичного центру залізниць України / Д.В. Ломотько, В.В. Козак, Т.В. Бутко та ін. // Залізничний транспорт України. – 2007. – № 1. – С. 29–33.
2. Гармаш О.М. Механізм формування міжнародного транспортно-логістичного центру: автореферат на здобуття наук. ступеня к.е.н. за спеціальністю 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами за видами економічної діяльності» / О.М. Гармаш. – Київ, 2009. – 24 с.
3. Дикань В.Л. Консолідація можливостей промисловості та транспорту в умовах міжнародних транспортних коридорів як шлях призупинення кризових явищ в економіці України / В.Л. Дикань, Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту та промисловості. – № 30. – 2010. – С. 11–16.
4. Ломотько Д.В. Формування транспортного процесу залізниць України на базі логістичних принципів: автореф. на здобуття наук. ступеня д.т.н.: спеціальність 05.22.01 – Транспортні системи / Ломотько Денис Вікторович. – Харків, 2008. – 39 с.
5. Полякова О.М. Передумови формування мережі мультимодальних транспортно-логістичних центрів в Україні / О.М. Полякова, І.В. Соломніков // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 217–222.
6. Якименко Н.В. Логістичні центри як організаційна основа нових форм взаємодії / Н.В. Якименко // Вісник економіки транспорту і промисловості: зб. наук. праць. – Харків: УкрДАЗТ, 2008. – № 23. – С. 158–160.
7. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / под общ. и науч. ред. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 976 с.
8. Тулендиев Е.Е. Научно-методические основы развития системы региональных транспортно-логистических центров (на примере республики Казахстан: автореферат на соиск. учен. степени. к.э.н.; специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (логистика)» / Е.Е. Тулендиев Е.Е. – Москва, 2009. – 23 с.
9. Кородюк И.С. Региональные транспортно-логистические системы: вопросы теории и практики: монография / И.С. Кородюк, С.А. Кархова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2008. – 335 с.
10. Панкратов В.І. Організація та управління системою промислового залізничного транспорту на основі принципів логістики: автореф. на здобуття наук. ступеня к.т.н.: спеціальність 05.22.01 – Транспортні системи / Панкратов Володимир Іванович. – Харків, 2009. – 23 с.
11. Люльчак З.С. Логістичні центри в Україні – наявний стан та проблеми створення / З.С. Люльчак, О.І. Данильців // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 603–608.
12. Сохацький А.В. Методика оптимізації розміщення логістичного центру / А.В. Сохацький, А.Б. Горбушина // Вісник АМСУ. Сер.: Технічні науки. – 2014. – № 1 (51). – С. 27–33.
13. Крикавский Е.В. «Логистический центр – это узловой объект логистических сетей...» [Текст] / Е.В. Крикавский // Логистика: проблемы и решения. – 2008. – № 5. – С. 38–39.
14. Сумец А.М. Ключевые факторы организации региональных логистических кластеров / А.М. Сумец // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 1 (13). – С. 79–88.
15. Устенко М.О. Організаційно-економічний механізм функціонування регіонального транспортно-логістичного центру / М.О. Устенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 67–71.

УДК 658.14/17 +336.67+338.001.36

**Кухарук А.Д.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»

**Кий В.Л.**  
асистент кафедри міжнародної економіки  
Національного технічного університету України  
«Київський політехнічний інститут»

## ВРАХУВАННЯ РИЗИКУ ЗНЕЦІНЕННЯ ДОХОДУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

### CONSIDERATION OF THE INCOME DEPRECIATION RISK IN DETERMINING THE LEVEL OF FINANCIAL COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розвитку науково-методичних положень щодо оцінювання фінансової складової конкурентоспроможності промислових підприємств. Представлено результати аналізу фінансових показників діяльності підприємств України. Розширено систему показників фінансової конкурентоспроможності підприємства, а саме запропоновано використовувати коефіцієнт ризику знецінення доходу підприємства, що надає можливість врахувати середній рівень здефлювання національної валюти.

**Ключові слова:** фінансова конкурентоспроможність підприємства, фінансові результати діяльності підприємства, показники фінансової конкурентоспроможності, ризик знецінення доходу підприємства, здефлювання національної валюти.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена развитию научно-методических положений по оценке финансовой конкурентоспособности промышленных предприятий. Представлены результаты анализа финансовых показателей деятельности предприятий Украины. Расширена система показателей финансовой конкурентоспособности предприятия, а именно предложено использовать коэффициент риска обесценивания дохода предприятия, что дает возможность учесть средний уровень удешевления национальной валюты.

**Ключевые слова:** финансовая конкурентоспособность предприятия, финансовые результаты деятельности предприятия, показатели финансовой конкурентоспособности, риск обесценивания дохода предприятия, удешевление национальной валюты.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the development of scientific and methodological provisions for evaluating the financial component of the competitiveness of enterprises. It presents the results of the analysis of financial indicators of Ukrainian enterprises' activity. The article expands the system of indicators of company's financial competitiveness, namely, it proposes to use the income depreciation risk rate, and it allows taking into account the average devaluation.

**Keywords:** financial competitiveness; financial results of company's activity; financial indicators of competitiveness; risk of income depreciation rate; devaluation.

**Постановка проблеми.** Останнім часом постає проблема забезпечення та підтримання здатності суб'єктів господарювання формувати резерви підвищення ефективності своєї діяльності на ринках товарів та послуг в умовах постійного конкурентного тиску, дестабілізації національної валюти, загострення еконо-

міко-політичного становища України в цілому. Ускладнюється перебіг бізнес-процесів на підприємствах стратегічно важливих галузей промисловості, що позначається на діяльності промислового комплексу країни загалом. Гострими проблемами, які виникли протягом останніх років на багатьох підприємствах, є нестача грошової маси, неспроможність ліквідувати кредиторську заборгованість, залежність від зовнішніх джерел фінансування, підвищення ризику банкрутства. Це позначається на ефективності внутрішнього організаційно-економічного механізму країни, промислового комплексу, підприємств, їх здатності акумулювати ресурси та раціонально використовувати їх у виробничо-комерційній діяльності.

Виникає необхідність пошуку напрямів покращення конкурентних позицій промислових підприємств на ринках товарів та послуг в умовах посилення дестабілізаційних чинників зовнішнього середовища. Залишаються недостатньо обґрунтованими наукові положення щодо формування фінансової складової конкурентоспроможності промислових підприємств з урахуванням нестабільності ринку, як товарного, так і валютного, що обумовлює актуальність проблематики дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретико-методологічному забезпеченню вирішення проблем забезпечення високого рівня конкурентоспроможності промислових підприємств присвячено наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Наявні теоретико-методичні напрацювання зарубіжних та вітчизняних учених достатньо мірою забезпечують процес оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств, а також слугують науковим підґрунтям для вибору економічного інструментарію управління станом їх конкурентоспроможності.

Внесок у вирішення питань зазначеної проблематики здійснено, зокрема, зарубіжними авторами Л. Вей та Л. Шао, котрі у роботі [1]

узагальнили науково-методичний підхід до оцінювання фінансової складової конкурентоспроможності промислових підприємств на основі так званого методу ентропії (англ. *entropy* – термін, який широко використовується у природничих та технічних науках; у даному випадку під ентропією розуміється рівень випадковості або ступінь вирогідності настання певного явища або процесу) з використанням системи показників фінансової конкурентоспроможності. Авторами запропоновано оцінювати фінансову конкурентоспроможність за чотирма складовими, котрі об'єднують 17 показників, для яких визначено рівень ентропії та коефіцієнти вагомості. При цьому вагоме значення (та високий ступінь ентропії) має група показників сталого зростання підприємства.

Р.І. Жовновач у роботі [2] надає достатньо ґрунтовне пояснення специфіки оцінювання саме фінансової конкурентоспроможності підприємства і зазначає, що цю складову можна оцінити за допомогою інтегрального методу. Так, фінансову конкурентоспроможність пропонується представити у вигляді функції від наступного: ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства; фінансової спроможності забезпечення виробничої діяльності; фінансування інноваційного потенціалу; ефективності управління та фінансового менеджменту.

Досліджуючи фінансове забезпечення суб'єктів господарювання як фактора розвитку їх конкурентоспроможності, І.В. Авраменко у роботі [3, с. 72-73] зазначає, що найповнішим переліком коефіцієнтів, за яким можна оцінити рівень фінансового забезпечення, є такий: автономії; забезпеченості власними оборотними коштами; маневреності власного капіталу; фінансової стійкості; покриття інвестицій; структури довгострокових вкладень; фінансової залежності; довгострокового залучення позикових коштів; структури повернутого капіталу.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У цілому на даному етапі розвитку наукових положень оцінювання фінансової складової конкурентоспроможності підприємства можна виділити декілька напрямів оцінювання:

– на основі показників прибутковості (при цьому фінансова конкурентоспроможність

ототожнюється із можливістю максимізації прибутку);

– на основі визначення залежності фінансових показників діяльності підприємства від інших показників (побудова рівнянь залежності різних видів із використанням значного масиву статистичних даних);

– на основі лише показників фінансового стану.

Проте, за яким би напрямом не здійснювалося оцінювання, часто недостатньо враховується ступінь ризику фінансової діяльності підприємства, що є важливим у теперішній час.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є розвиток наукових положень щодо оцінювання фінансової складової конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах невизначеності та ризику. Досягнення мети забезпечується вирішенням наступних завдань: проаналізувати динаміку фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання в Україні; розширити систему показників фінансової конкурентоспроможності промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз офіційних даних Державної служби статистики України надає можливість зробити висновок про те, що в цілому з кожним роком в Україні посилюється вплив негативних чинників на фінансові результати діяльності підприємств. Так, загострення економіко-політичного становища в країні протягом останніх двох років цілком корелює із динамікою чистого прибутку підприємств усіх видів діяльності (вибірку відповідних даних представлено у таблиці 1).

Згідно із даними таблиці 1, у 2014 році в цілому в Україні обсяг збитку суб'єктів господарювання зріс більше ніж у 10 разів відносно 2013 року. Регіонами, де збитковість підприємство виражено найбільше, є м. Київ, Донецька та Луганська області.

Досліджуючи проблематику підвищення конкурентоспроможності підприємств, П.А. Стецюк у роботі [5, с. 36-37] зазначає, що фінансова конкурентоспроможність підприємства проявляється у двох основних аспектах: перевагах на ринках та конкретній реалізації цих переваг; в оперативному забезпеченні фінансовими ресурсами реалізації конкурентних переваг. Оскільки фінансова складова конкурентоспро-

Таблиця 1  
**Фінансовий результат діяльності підприємств за деякими регіонами України, 2009–2014 рр.**  
(складено на основі даних [4])

Регіон	Чистий прибуток (збиток) підприємств, млн грн						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	-41	-37,1	13,9	67,8	35,1	-22,8	-258,8
м. Київ	-25,5	-5,8	-9,9	23,7	14,5	-16,2	-115,8
Луганська область	-1,9	-4,0	-2,1	-3,2	-7,0	-9,4	-30,0
Донецька область	6,8	-4,7	4,8	5,7	-0,7	-5,3	-30,0
Дніпропетровська область	3,0	-9,2	13,1	13,9	3,5	-1,2	-13,8
Одеська область	-5,2	-2,2	-1,7	-1,3	-1,5	-1,4	-11,4



можності цілком породжена можливістю підприємства акумулювати та ефективно використовувати фінансові ресурси, то, з урахуванням представленого у таблиці 1 матеріалу, сьогодні складно прогнозувати здатність підприємств до формування фінансових конкурентних переваг.

Розробку дієвих заходів щодо виходу підприємства зі стану збитковості доцільно базувати на основних принципах формування фінансових конкурентних переваг. Розробка таких заходів може здійснюватися у межах тактичного або стратегічного управління. Згідно з результатами досліджень вітчизняних науковців [6, с. 101], «...стратегічні конкурентні переваги відрізняються ... спрямованістю на досягнення основоположних стратегічних цілей, які може бути досягнуто у середньо- і довгостроковому періодах. Тактичні ж конкурентні переваги призначено для досягнення проміжних цілей...». Погоджуючись із думкою науковців, варто зауважити, що вихід підприємства зі стану збитковості та подальше формування фінансових конкурентних переваг є саме стратегічним завданням, тому що відповідає одній із основних цілей існування підприємства: максимізувати прибуток при одночасному задоволенні потреб споживачів.

Проте досягнення зазначеного у «...середньо-і довгостроковому періодах» супроводжується постійним виникненням непередбачуваних обставин, котрі суттєво ускладнюють роботу підприємства. Тому оцінювання рівня фінансової складової конкурентоспроможності підприємства важливо доповнити показником, який враховував би рівень ризику збитковості підприємства. Порівняння декількох підприємств за показниками такого виду надасть можливість суттєво підвищити об'єктивність результатів оцінювання.

Окрім того, урахування рівня ризику збитковості підприємства важливе тому, що більшість із показників фінансової конкурентоспроможності підприємства, які наявні у науковій літературі, розраховуються з використанням даних за період, що вже минув. Це дещо знижує рівень адекватності отриманих оцінок. Прикладом оцінювання на основі даних періоду часу, що вже минув, є система показників Уільяма Бівера задля оцінювання рівня ризику банкрутства підприємства, яку докладно представлено у роботі [7] та апробовано І.М. Посоховим у роботі [8]. Разом з тим система У. Бівера забезпечує високий рівень інформативності при аналізі фінансового стану підприємства, тому її доцільно використовувати при оцінюванні фінансової складової конкурентоспроможності підприємства, і пропонується доповнити розрахунком показника ризику знецінення доходу, який розраховується:

$$PЗД = \frac{D_{план} \cdot ZB_{сер}}{D_{план}},$$

де  $PЗД$  – ризик знецінення доходу підприємства;

$D_{план}$  – запланований дохід, гр. од.;

$ZB_{сер}$  – середній рівень здешевлення національної валюти щодо іноземної, од.

Планове значення доходу підприємства ( $D_{план}$ ) у даному випадку становитиме:

$$D_{план} = \sum D_p + D_{оз} + D_{ср} + D_a + D_{вк} + D_{ін.ф},$$

де  $\sum D_p$  – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

$D_{оз}$  – дохід від зміни у резервах довгострокових зобов'язань;

$D_{ср}$  – дохід від зміни інших страхових резервів;

$D_a$  – дохід від зміни вартості активів;

$D_{вк}$  – дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування; доходу від участі в капіталі; суми інших фінансових доходів.

Показник здешевлення національної валюти ( $ZB$ ) розраховується:

,

де  $KB_t$  та  $KB_{t-1}$  – курси національної валюти щодо іноземної на моменти часу  $t$  та  $t-1$  відповідно, гр. од.

Оскільки за своєю природою показник ( $ZB$ ) є темпом зростання, то середній рівень здешевлення національної валюти ( $ZB_{сер}$ ) доцільно визначати за формулою середньої геометричної:

$$ZB = \sqrt[n]{\frac{KB_t}{KB_{t-1}}},$$

де  $n$  – число показників ( $ZB$ ).

Використання показника ризику знецінення доходу надасть можливість врахувати нестабільність валютного ринку через включення до розрахунків показника здешевлення національної валюти. Це дозволить підвищити об'єктивність результатів оцінювання фінансової складової конкурентоспроможності підприємства в цілому.

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження, вирішено наукове завдання з розвитку наукових положень щодо оцінювання фінансової складової конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах невизначеності. Результати досліджень, котрі можна віднести до елементів наукової новизни, такі: запропоновано показник ризику знецінення доходу, який враховує здешевлення національної валюти та дозволяє підвищити об'єктивність результатів оцінювання фінансової складової конкурентоспроможності підприємств в умовах невизначеності. Практичне значення результатів дослідження полягає у тому, що запропонований показник ризику знецінення доходу може бути використано управлінцями при аналізі та плануванні діяльності підприємств. Перспективним напрямом подальших досліджень є оцінювання коливання рівня ризику знецінення доходу промислових підприємств за різних моделей соціально-економічного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Wei L. Evaluation on the financial competitiveness of chinese listed real estate companies based on entropy method /



- L. Wei, L. Shao [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arxiv.org/pdf/1302.2493.pdf>.
2. Жовновач Р.І. Інтегральне оцінювання рівня фінансової конкурентоспроможності підприємств / Р.І. Жовновач // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2013. – Вип. 24. – С. 226-231.
  3. Авраменко І.В. Фінансове забезпечення як фактор розвитку конкурентоспроможності підприємства / І.В. Авраменко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 2 (26). – С. 70-74.
  4. Чистий прибуток (збиток) підприємств за регіонами: статистична інформація // Регіональна статистика. – Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
  5. Стецюк П.А. Фінансова архітектура забезпечення конкурентоспроможності підприємства / П.А. Стецюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2014. – вип. 150. – С. 33-40.
  6. Мороз О.В. Методологічні аспекти забезпечення конкурентоспроможності підприємства та якості оновлення його потенціалу / О.В. Мороз, С.С. Воловодюк, І.В. Гребеньок // Вісник Маріупольського державного університету. Сер: Економіка. – 2014. – Вип. 7. – С. 98-108.
  7. William H. Beaver. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting Selected Studies // Supplement to Journal of Accounting Research. – 1966. – № 4. – P. 71-111.
  8. Посохов І.М. Використання системи показників У. Бівера для оцінки ризику банкрутства корпорацій / І.М. Посохов // Вісник Сумського державного університету. Сер: Економіка. – 2013. – № 3. – С. 65-72.

УДК 631.15.338.43:636

Кучер Л.Ю.  
кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
доцент кафедри економіки підприємства  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва

## УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ НУТРИЇВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

## PROJECT MANAGEMENT OF EFFECTIVE DEVELOPMENT OF NUTRIA ENTERPRISES

### АНОТАЦІЯ

Розроблено концептуальну модель управління проектами ефективного розвитку нутрієвних підприємств. В основу цієї моделі пропонуємо покласти ідеї щодо орієнтації усіх рішень на інтенсифікацію виробничого процесу на інноваційній основі та зміщення акцентів у напрямі стратегічного управління. Проведено експертну оцінку прибутковості інвестиційного проекту створення модульної нутрієвної ферми на 1000 самок основного стада на підставі сучасних вартісних параметрів, що сформувалися у підприємствах. Результати модельних розрахунків показали можливість організації ефективного нутрієвного бізнесу шляхом реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у цій галузі.

**Ключові слова:** управління проектами, ефективний розвиток, нутрієвних підприємств, інвестиційний проект, прибутковість.

### АННОТАЦИЯ

Разработана концептуальная модель управления проектами эффективного развития нутриевых предприятий. В основу этой модели предлагаем положить идеи относительно ориентации всех решений на интенсификацию производственного процесса на инновационной основе и смещение акцентов в направлении стратегического управления. Проведена экспертная оценка прибыльности инвестиционного проекта создания модульной нутриевой фермы на 1000 самок основного стада на основании современных стоимостных параметров, сформировавшихся на предприятиях. Результаты модельных расчетов показали возможность организации эффективного нутриевого бизнеса путем реализации инвестиционно-инновационных проектов в этой области.

**Ключевые слова:** управление проектами, эффективное развитие, нутриевые предприятия, инвестиционный проект, прибыльность.

### ANNOTATION

The conceptual model of project management of effective development of nutria enterprises was developed. It is based on the ideas of the orientation of all decisions on intensification of the production process on the innovative basis and shift towards strategic management. An expert estimation of the profitability of investment project of modular nutria farm in 1000 main herd females on the basis of current cost parameters, formed in enterprises, are conducted. The results of model calculations showed the possibility of organization of effective nutria business through the implementation of investment and innovation projects in this sector.

**Keywords:** project management, effective development, nutria enterprise, investment project, profitability.

**Постановка проблеми.** Актуальність дослідження теоретичних, методологічних і прикладних засад формування системи проектного управління ефективністю нутрієвних підприємств зумовлюється наявністю проблем, пов'язаних з удосконаленням наявних і пошу-

ком нових підходів до управління нутрієвним агробізнесом (особливо застосування теоретико-методологічного інструментарію проектного й стратегічного менеджменту), що є гарантією не лише виживання, але і гармонійного розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** свідчить про те, що в наукових працях знайшли відображення питання економічної ефективності нутрієвництва в сільськогосподарських підприємствах [1; 2], напрямі стратегічного управління розвитком нутрієвних підприємств [3] і принципи стратегії стабільного економічного розвитку нутрієвних ферм [4]. Результати опрацювання наукової літератури свідчать про відсутність системного підходу до обґрунтування концептуальних засад управління проектами ефективного розвитку нутрієвних підприємств, тому ця проблема потребує поглибленого дослідження. Така ситуація свідчить про об'єктивну необхідність теоретичного обґрунтування концептуальних засад і розроблення моделі управління цими проектами.

**Мета статті** – висвітлити сутність розробленої концептуальної моделі управління проектами ефективного розвитку нутрієвних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Узагальнення результатів наукових досліджень [1-5] свідчить про перспективність розвитку нутрієвництва як підгалузі хутрового звірівництва в країні, що зумовлено необхідністю забезпечення населення хутром і виробами з нього, виробництва дієтичного м'яса, підвищення рівня зайнятості сільського населення, збільшення надходжень до бюджету за умови ефективного ведення виробництва в підгалузі, розширення присутності держави на зовнішньому ринку.

Про перспективність розвитку нутрієвництва в Україні дає підставу стверджувати наявність вільної ринкової ніші. Результати аналізу показують, що сучасна потреба ринку в усіх видах вітчизняної продукції нутрієвництва задовольняється, за різними оцінками, лише на 30-47%, що зумовлено відсутністю стабільної пропозиції

з боку виробників, здатної швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури, в широкого асортименту нутрієвничої продукції, а також низькою купівельною спроможністю населення. Однією із головних причин, що стримує розвиток виробництва продукції нутрієвництва в господарствах різних форм господарювання, є відсутність взаємовигідних інтеграційних відносин, які б надійно пов'язували виробників, переробників і торгові організації.

Нутрієвництво – одна із небагатьох галузей сільського господарства, яка володіє достатнім експортним потенціалом і за правильної організації здатна зайняти достойне місце на світовому ринку без значних додаткових інвестицій. Нутрієвництво посідає важливе значення в аграрному секторі економіки України, забезпечуючи населення хутом і виробами з нього, дієтичними м'ясними продуктами (м'ясо нутрії), легку промисловість – сировиною, виробників – доходами [1, с. 1]. Разом із цим негативні процеси, що відбувалися в аграрному секторі в період трансформації його до ринкових умов, призвели до скорочення кількості спеціалізованих підприємств, зменшення чисельності й погіршення якості основного поголів'я нутрій, що в кінцевому підсумку зумовило зменшення обсягу виробництва. Проте, починаючи з 2000 р. виробництво товарної продукції нутрієвництва набуло позитивного тренду, хоча рівня 1990 р. ще не вдалося досягти. Зростання світового попиту на вибори з натурального хутора і дієтичне м'ясо, можливості інтенсифікації виробництва та збуту продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку зумовлює перспективність розвитку нутрієвництва на інноваційно-інвестиційній основі, що передбачає перехід від традиційної організації до адаптивної інтенсифікації галузі із застосуванням сучасних технологій управління бізнес-процесами та проектного підходу до управління, що може забезпечити ефективний розвиток нутрієвничих підприємств.

Під управлінням проектами ефективного розвитку нутрієвничих підприємств розуміємо комплекс заходів і дій, спрямованих на досягнення поставленої мети і завдань проекту за визначений період часу при обмежених ресурсах. Оскільки метою реалізації проектів розвитку нутрієвничих підприємств є організація прибуткового виробництва продукції нутрієвництва, то метою управління цими проектами є підготовка, прийняття, виконання та контроль рішень щодо результативного досягнення мети цих проектів. Завданнями управління проектами можна вважати такі: розроблення бізнес-плану проекту; оцінювання ефективності проекту; пошук джерел фінансування проекту; обґрунтування й прийняття рішень щодо техніко-технологічних й організаційно-економічних аспектів реалізації проекту.

В основу формування концептуальної моделі управління проектами ефективного розвитку нутрієвничих підприємств варто покласти

такі концептуальні ідеї: спрямованість на інтенсифікацію виробничого процесу на інноваційній основі, тобто прийняття основних управлінських рішень щодо розроблення і реалізації зазначених проектів має, насамперед, сприяти впровадженню інновацій у галузь нутрієвництва; по-друге, зміщення пріоритетів у напрямі стратегічного управління, що передбачає стратегічну зорієнтованість функцій управління, сполучення на практиці стратегічного й тактичного управління (рис. 1). У складі запропонованої моделі визначено структурно-функціональні компоненти, які слід вважати сталими, тобто такими, що є приблизно однаковими в будь-якому випадку, та змістовно-практичні компоненти, тобто сукупність конкретних управлінських рішень, характер і зміст яких у кожному конкретному випадку буде відрізнятися й залежатиме, в першу чергу від того, яку мету і завдання передбачено вирішити. Якщо мета є відрізняючою точкою управління проектами, то послідовність дальших кроків, які являють собою детальні відповіді на питання щодо: створення нових чи модернізації (реконструкції) наявних нутрієвничих ферм; купівлі нутрій або щенят вітчизняних чи зарубіжних порід; обґрунтування елементів технології утримання та годівлі нутрій; вибір технологічного обладнання, способу забезпечення поголів'ям нутрій може змінюватися (варіювати) залежно від: джерел фінансування проекту, рівня ресурсного забезпечення й розміру підприємства. Так, для великих підприємств з високим рівнем ресурсного забезпечення пріоритетним є впровадження великомасштабних високотехнологічних проектів; водночас малі та середні підприємства з низьким рівнем ресурсозабезпеченості мають концентрувати увагу на використанні більш дешевого обладнання й поголів'я нутрій. Разом із цим така постановка питання не означає, що невеликі проекти в нутрієвництві будуть економічно не ефективними. Більше того, ця галузь, на відміну від багатьох інших галузей тваринництва, може досить успішно розвиватися у малих і середніх підприємствах і фермерських та господарствах населення.

Так, розрахунки вчених показали, що за організації мінімальної товарної ферми (30 гол. на відгодівлі) середній щомісячний прибуток становить від 1500 грн, окупність першочергових інвестиційних вкладень відбувається за 2,3 роки. Ці розрахунки певною мірою підтверджуються господарською практикою. Так, за даними одного з фермерів з десятирічним досвідом нутрієвничого бізнесу з Приморського району Запорізької області, за місяць ферма нутрій може приносити до п'яти тис. грн доходу за сучасних цін на м'ясо нутрій на рівні 60 грн/кг, на шкурки – 60-70 грн/шт. Вирощуючи нутрії, можна отримувати прибуток трьома способами: продавати м'ясо, шкурки, або молодняк. Для початківців у нутрієвничому бізнесі фермер рекомендує розпочинати з п'яти сімей, щоб

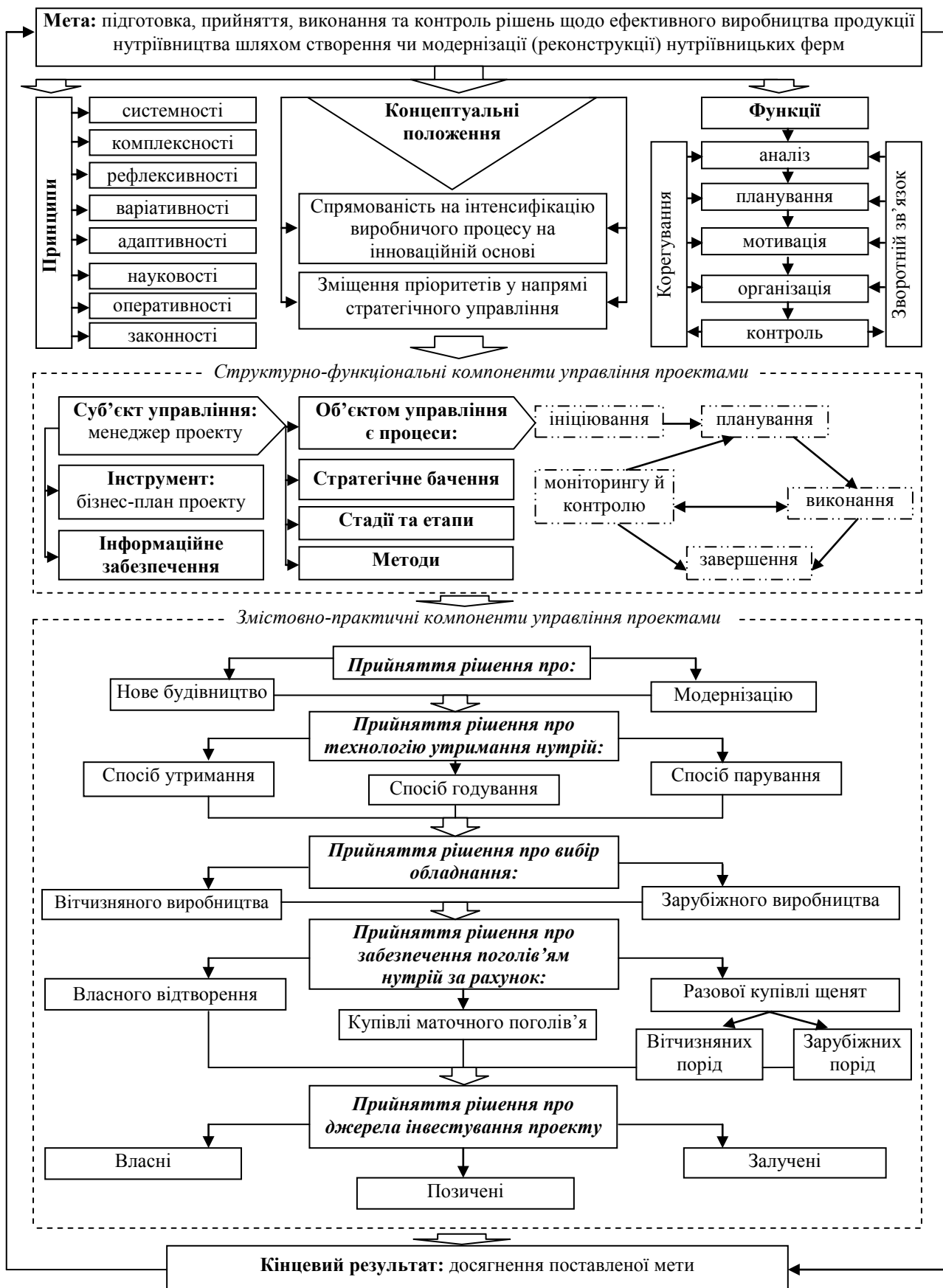


Рис. 1. Концептуальна модель управління проектами ефективного розвитку нутривницьких підприємств  
Джерело: розроблено автором



отримати прибуток на кінець першого року реалізації проекту, при цьому така міні-ферма може окупитися за два роки [6].

Ефективність виробництва продукції нутріївництва значною мірою залежить від обраного способу утримання нутрій, який має забезпечувати оптимальні біологічні, технічні й організаційні умови для одержання в найбільшій кількості й у відповідні строки високоякісної продукції за планових витрат і високої продуктивності праці. В основу розроблення проектів ефективного розвитку нутріївницьких підприємств пропонуємо покласти інтенсивно-адаптивну технологію з орієнтацією вирощування нутрій на м'ясо, яка передбачає таку щільність утримання нутрій у закритих приміщеннях на сітчастих вигулах: парування нутрій – з площею на 1 гол. 0,18 м<sup>2</sup>; утримання вагітних самок – з площею на 1 гол. 0,70 м<sup>2</sup>; відгодівля молодняку – з площею на 1 гол. 0,21 м<sup>2</sup> [2, с. 14]. Експериментальна і виробнича перевірка цієї технології засвідчила її переваги над традиційною, що знайшло відображення у створенні більш комфортних умов для нутрій, дозволило одержати молодняк більшою масою, що, у свою чергу, сприяло поліпшенню якості м'ясної та шкуркової продукції звірів. Таким чином, збільшення площі вигулу утримання

молодняку мало позитивний вплив на реалізацію генетичного потенціалу й сприяло підвищенню продуктивних якостей нутрій, що, у свою чергу, позитивно відобразилося на вартості виробленої та реалізованої продукції [7].

На основі запропонованої щільності утримання нутрій на модульній фермі на 1000 самок основного стада, нормативних параметрів реалізації м'яса (119,13 ц) і шкурок (9000 шт.) [5] ми здійснили оцінку економічної ефективності проекту створення нутріївницької ферми на підставі сучасних вартісних параметрів, що сформувалися в підприємствах. Так, з урахуванням фактично досягнутого рівня [3; 4; 5; 6], прогнозне значення цін реалізації м'яса нутрій на 2016 р. у розрахунках прийнято на рівні 6500 грн/ц, шкурок – 70 грн/шт., а повної собівартості: 4660 грн/ц м'яса й 55,3 грн/шт. відповідно. Зважаючи на це, плановий рівень рентабельності м'яса нутрій становить 39,5%, шкурок – 26,6%, а прогнозний річний прибуток дорівнює 498,7 тис. грн. За експертною оцінкою, потреба в інвестиціях для створення нутріївницької ферми на 1000 самок основного стада становить 1478,8 тис. грн, тобто цей проект окупиться прибутком за три роки, коефіцієнт ефективності інвестицій становить 0,337 (табл. 1).

Таблиця 1

**Прогнозний розрахунок статичних показників економічної ефективності проекту створення нутріївницької ферми на 2016 р.**

Показники	М'ясо нутрій	Шкурки нутрій
Обсяг реалізації, (м'яса – ц; шкурок – шт.)	199,13	9000
Повна собівартість, (м'яса – грн/ц; шкурок – грн/шт.)	4660	55,3
Середня ціна реалізації, (м'яса – грн/ц; шкурок – грн/шт.)	6500	70,0
Повна собівартість, тис. грн	927,9	497,7
Виручка від реалізації, тис. грн	1294,3	630,0
Прибуток від реалізації, тис. грн	366,4	132,3
Рівень рентабельності, %	39,5	26,6
Прибуток від реалізації – разом, тис. грн	498,7	
Коефіцієнт ефективності інвестицій	0,337	
Термін окупності проекту, років	3	

Джерело: авторські розрахунки з урахуванням результатів досліджень [2-5]

Таблиця 2

**Прогнозний розрахунок динамічних показників економічної ефективності проекту створення нутріївницької ферми**

Показники	Роки реалізації проекту				
	2016	2017	2018	2019	2020
Прибуток, тис. грн	498,7	533,6	570,9	610,9	653,7
Амортизація, тис. грн	295,8	295,8	295,8	295,8	295,6
Грошовий потік, тис. грн	794,5	829,4	866,7	906,7	949,3
Початкові інвестиції, тис. грн	1478,8	-	-	-	-
Чистий грошовий потік, тис. грн	-684,3	721,2	655,3	596,2	542,8
Коефіцієнт дисконтування за диск. ставки 15%	1,0	1,15	1,3225	1,5209	1,7490
Дисконтований чистий грошовий потік, тис. грн	-684,3	721,2	655,3	596,2	542,8
Чиста приведена вартість (ЧПВ), тис. грн	1831,2				
Індекс рентабельності, коеф.	1,238				
Дисконтований період окупності, років	4,0				

Джерело: авторські розрахунки

З огляду на те, що життєвий цикл проекту становить більше одного року, то, крім статичних, визначено динамічні показники економічної ефективності. З урахуванням річних відсоткових ставок за депозитами, які нині в різних банках коливаються у межах 6-15% і можливого ризику, дисконтування грошових потоків для розрахунку чистої приведеної вартості (ЧПВ) за проектом здійснено за дисконтної ставки 15% [8] (табл. 2). Прогноз прибутку ґрунтується на припущенні, що його сума щорічно збільшується на 7% через паритетне зростання собівартості та цін реалізації.

Аналіз динамічних показників указує на достатню економічну ефективність проекту. Так, ЧПВ за життєвий цикл проекту становитиме 1831,2 тис. грн; дисконтований період окупності проекту – чотири роки; індекс рентабельності проекту – 1,238. У разі нестачі власних коштів проект можна фінансувати за рахунок кредиту комерційного банку або фінансового лізингу, але показники прибутковості тоді будуть нижчими.

Досить високі відсоткові ставки за кредитами є сигналом для критичного переосмислення стратегії і тактики державної підтримки цієї галузі в напрямі переорієнтації економічної політики та посилення уваги до механізму підтримання саме інвестиційних рішень внутрішніх підприємств. Перш за все, йдеться про необхідність розроблення державної програми здешевлення вартості кредитів комерційних банків та забезпечення її чіткого фінансування. Одним із факторів, що гальмує розвиток інвестиційних процесів у досліджуваній галузі є відсутність довіри до держави, тому інвестиційну підтримку варто здійснювати на основі створення таких умов, які б забезпечили можливість внутрішнім підприємствам самостійно акумулювати кошти для реалізації інвестиційних проектів. Здійснення великомасштабних інвестиційно-інноваційних проектів у внутрішньому секторі потребує запровадження такої аграрної політики, яка б дала змогу оптимально пов'язати інтереси держави з інтересами інвесторів, зокрема і зарубіжних.

**Висновки.** В основу концептуальної моделі управління проектами ефективного розви-

тку внутрішніх підприємств пропонуємо покласти ідеї щодо орієнтації всіх рішень на інтенсифікацію виробничого процесу на інноваційній основі та зміщення акцентів у напрямі стратегічного управління. Структурно-функціональними компонентами управління цими проектами на всіх етапах є суб'єкт, об'єкт, інструменти, стратегічне бачення, методи та інформаційне забезпечення, що визначають змістовно-практичні компоненти управлінського процесу. Результати модельних розрахунків показали можливість організації ефективного внутрішнього бізнесу шляхом реалізації інвестиційно-інноваційних проектів у цій галузі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жинчин М.Я. Підвищення економічної ефективності хуторного звірництва: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / М.Я. Жинчин. – К., 2006. – 20 с.
2. Свириденко К.О. Економічна ефективність внутрішнього сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К.О. Свириденко. – Х., 2011. – 20 с.
3. Павленко О.С. Основні напрями стратегічного управління розвитком внутрішніх підприємств / О.С. Павленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 19. – С. 97-102.
4. Pavlenko E.S. Creating principle strategy of nutria farming's economic stability / E.S. Pavlenko // Stredoevropsky VESTNIK pro vedu a vyztum. – 2013. – № 1. – P. 26-32.
5. Свириденко К.О. Підвищення ефективності виробництва продукції внутрішнього сільського господарства / К.О. Свириденко // Вісник ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування». – 2009. – № 14. – С. 313-319.
6. Мураховська В. На нутріях заробляють 5 тисяч гривень [Електронний ресурс] / В. Мураховська. – 2015. – Режим доступу: [http://gazeta.ua/articles/economics/\\_na-nutriyah-zaroblyayut-5-tisyach-griven/620402](http://gazeta.ua/articles/economics/_na-nutriyah-zaroblyayut-5-tisyach-griven/620402).
7. Чигринов Є.І. Удосконалення технології вирощування нутрій / Є.І. Чигринов, К.О. Свириденко, О.І. Свириденко // Вісник ХНТУСГ: Технічні науки. Вип. 120. – Х.: ХНТУСГ, 2012. – С. 415-421.
8. Кучер А.В. Методологічні аспекти визначення ставки дисконту під час прогнозування грошових потоків проектів агроформувань / А.В. Кучер, Л.Ю. Кучер // Вісник ХНТУСГ: Екон. науки. Вип. 150. – Х.: ХНТУСГ, 2014. – С. 188-196.

УДК 658.5

Кучер М.Н.

*кандидат экономических наук, доцент  
Днепродзержинского государственного технического университета***ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ****EVALUATION OF EFFICIENCY OF ORGANIZATIONAL CHANGES****АННОТАЦИЯ**

Предложен и обоснован состав показателей оценки эффективности организационных изменений, рассматриваемых в рамках концепции организации и установления организационного порядка. Описаны показатели, характеризующие эффективность функционирования организационной системы. Результаты исследования рекомендованы для использования в практике управления промышленными предприятиями.

**Ключевые слова:** организационные изменения, организационная система, промышленные предприятия, эффективность, затраты, потери, результативность, показатели.

**АНОТАЦІЯ**

Запропоновано та обґрунтовано склад показників оцінки ефективності організаційних змін, що розглядаються в рамках концепції організації та встановлення організаційного порядку. Описані показники, що характеризують ефективність функціонування організаційної системи. Результати дослідження рекомендовані для використання у практиці управління промисловими підприємствами.

**Ключові слова:** організаційні зміни, організаційна система, промислові підприємства, ефективність, витрати, втрати, результативність, показники.

**ANNOTATION**

The composition of indicators to measure the effectiveness of organizational changes discussed in the framework of the organization and establishment of the institutional order is proposed and justified. The author describes the indicators characterizing the efficiency of organizational systems. The results of the study are recommended for use in the practice of managing industrial enterprises.

**Keywords:** organizational changes, organizational system, industry, efficiency, costs, losses, efficiency, performance.

**Постановка проблемы.** Уровень эффективности проводимых в организации (на предприятии) изменений во многом определяется уровнем рациональной организации системы и процесса управления ими. Изменения элементов организационной системы (ее форм, методов управления и т.д.), улучшающие результаты деятельности предприятия, осуществляются путем комплексного применения различных методологий, включающих в себя обязательное проведение оценки эффективности и результативности реализуемых мероприятий.

Стремительный рост интереса к проведению организационных изменений, вызванный, как правило, реакцией на постоянные и непредсказуемые возмущения во внутренней и внешней среде, остро ставит проблему оценки эффективности преобразованных элементов организационной системы.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Вопросы изменений в организациях (преобразования, трансформации, обновления, структурные перестройки, реструктури-

зация, организационное развитие, организационные нововведения) широко освещены в работах как зарубежных ученых И. Адизеса, И. Ансоффа, О. Виханского, Ф. Крюгера, К. Левина, М. Мескона, Г.В. Широковой, так и отечественных – С.И. Бая, Д.К. Воронкова, И.И. Грибика и других. В них предложено множество методов, моделей и методик управления изменениями.

**Выделение не решенных ранее частей общей проблемы.** Однако работ, посвященных моделям организационных изменений, рассматриваемых в рамках концепции организации и установления организационного порядка, крайне мало [1]. Среди научных трудов, посвященных вопросам оценки эффективности и результативности организационных изменений, можно выделить работы А.И. Афоничкина, В.В. Варфаловской и И.М. Сыроежина [1-3]. В большинстве работ, посвященных оценке эффективности функционирования организационной системы и ее элементов, а также оценке организационного потенциала, предложения сводятся к сочетанию различных способов использования методик анализа хозяйственной деятельности на основе системы коэффициентов, интегральных показателей [4-6]. При этом рассматриваемые показатели не соответствуют характеристикам объектов организационных изменений – организационным формам и методам управления организационной системой.

Для реализации успешной стратегии организационных изменений должны быть поставлены и решены актуальные задачи, позволяющие продемонстрировать экономический смысл организационной деятельности и установленного организационного порядка. Выбор показателей оценки эффективности организационных изменений должен осуществляться таким образом, чтобы обеспечить достижение поставленных целей и охват задач, решаемых в организационной системе и ее отдельных подсистемах. С этих позиций проведение исследований по формированию системы показателей, наиболее полно отражающей эффективность и результативность организационных изменений, является актуальным.

**Формулирование целей статьи (постановка задачи).** Целью данного исследования является обоснование и выбор показателей оценки эффективности организационных изменений промышленных предприятий.

**Изложение основного материала исследования.** Поскольку главной задачей функционирования организационных систем промышленных предприятий является повышение эффективности производства за счет организационных факторов, оценка степени их влияния на конечные результаты должна осуществляться с помощью экономических характеристик. Однако существующие показатели не позволяют охарактеризовать элементы организационных систем как активные элементы в формировании конечных результатов, а также получить ответ на вопрос: какие организационные факторы производства влияют на экономическую эффективность? Практически отсутствует система показателей – измерителей эффективности организационных систем по результатам производственно-хозяйственной деятельности. Это обуславливает необходимость дополнения существующей системы характеристик показателей экономических результатов. На наш взгляд, их следует выделить в отдельную подсистему, в состав которой могут быть включены все экономические характеристики, служащие для оценки организационного влияния на снижение издержек и рост прибыли, увеличение коэффициента оборачиваемости оборотных средств и рост производительности труда и т.д.

Для использования этих показателей в оперативном управлении, на стадии поиска направлений организационных изменений, они должны удовлетворять следующим требованиям:

- отражать резервы и эффективность использования экономических возможностей организационной системы;

- изменять свою величину в короткие сроки, а, следовательно, должны быть связаны с экономическими результатами деятельности предприятия в краткосрочном периоде;

- процедура их определения должна базироваться на использовании текущей и документально оформленной информации.

При выборе системы показателей, характеризующих эффективность организационных систем, особое значение имеют показатели эффективности использования производственно-ресурсного потенциала предприятий. Они характеризуют организацию работ по использованию вещественных факторов производства и позволяют найти источники разбалансированности составляющих производственных систем, тем самым указать реальные возможности дальнейшего организационного совершенствования. Например, показатели экстенсивного использования оборудования отражают уровень его использования во времени и позволяют выявить величину внутрисменных и целодневных простоев, во многом определяемых организационными факторами производства. Поэтому показатели этой группы могут рассчитываться не только для анализа эффективности использования производственных ресурсов, но и для экономической оценки организационного развития.

Для ответа на вопрос, к каким экономическим последствиям приводят даже незначительные организационные изменения, существующую систему показателей следует дополнить показателями потерь по организационным причинам. Они позволяют представить значимость и роль организационной деятельности и ее инструментов в функционировании промышленных предприятий, а также увязать ее результаты с конечными результатами. Например, текущие простои оборудования (потери времени) приводят к увеличению объемов недо выпущенной продукции, а, следовательно, к увеличению размеров недополученной прибыли (экономическим потерям). Включение данного показателя в состав экономических характеристик правомочен на основании следующих положений. Во-первых, он относится к показателям, широко используемым в оперативном управлении крупными промышленными предприятиями, например, металлургическими, а, следовательно, он информационно обеспечен и данные о его величине аккумулируются во внутривзаводской отчетности. Во-вторых, он имеет нормативную величину, которая равна нулю и соответствует отсутствию текущих простоев оборудования по организационным причинам. В-третьих, данный показатель характеризуется мобильностью, так как находится под оперативным наблюдением (вследствие характера его формирования по причине частого несоблюдения регламентов протекания производственных процессов).

Условно все показатели экономических потерь по организационным причинам можно разделить на две группы – прямые и косвенные. Это разделение обусловлено группировкой организационных причин их возникновения на явные и неявные. Например, к первой группе причин текущих простоев оборудования можно отнести рассогласованность и разбалансированность протекающих организационных процессов, которые проявляются, прежде всего, в нарушении сроков подачи сырья и материалов на рабочие места. Ко второй группе причин – низкий уровень квалификации или некачественное выполнение своих функций работниками, участвующими в организации своевременной доставки, и др. Эти причины, как правило, нигде не фиксируются, однако, руководители производства о них знают. Например, если после сигнала об отсутствии материалов на рабочих местах, якобы по причине их отсутствия на складе, через полчаса эти материалы доставляются, то это – явное свидетельство того, что причины простоев – чисто организационного характера.

Текущие простои оборудования по причине его поломки также могут быть отнесены к группе неявных организационных. Это обусловлено тем, что все ремонтные работы проводятся с гарантией, и возникающие при этом поломки раньше гарантийного срока свидетельствуют о



недостатках в организации работ по контролю качества ремонтов.

В целом все текущие простои оборудования и вызванные ими целодневные простои рабочих составляют достаточно ощутимую сумму недополученной прибыли.

Рассматривая экономические потери по организационным причинам, можно сделать вывод, что они связаны прежде всего с потерей времени. Следовательно, в составе показателей экономических результатов функционирования организационных систем должны быть показатели экономии времени, в частности показатели длительности производственного и коммерческого циклов.

Сокращение длительности производственного цикла, которая включает время на выполнение технологических операций, на протекание естественных процессов и время перерывов, способствует ускорению оборота оборотных средств и позволяет получить относительную экономию, снизить потребность в оборотных средствах. В отличие от показателя длительности технологического цикла, на длительность производственного цикла влияет только организационная система. Чем меньше время межоперационных и межцикловых перерывов, тем меньше длительность цикла производства.

То же можно сказать и о показателе длительности коммерческого цикла, зависящего от организации работ по материально-техническому обеспечению и реализации продукции. Чем упорядоченнее и слаженнее работа всех участников этих процессов, тем короче путь и выше скорость прохождения информационных потоков, тем меньше длительность коммерческого цикла.

Рассмотрение длительности производственного и коммерческого циклов в качестве двух составляющих показателей длительности производственно-коммерческого цикла позволяет увязать производственный и управленческий процессы в единую логическую цепочку их реализации. Это позволяет значительно повысить эффективность организационных процессов за счет устранения «разрывов» при рассмотрении организационных связей между системами производства и управления.

Направления формирования экономической эффективности организационных систем, которая определяется как отношение результатов (эффекта) к затратам на их функционирование, связаны либо с изменением затрат, либо с изменением результатов работы промышленных звеньев. К первой группе относятся результаты, которые могут рассчитываться как экономия средств в абсолютном измерении. Например, при изменении состава структурных подразделений и сокращении штата управленческого персонала изменятся величина средств на оплату труда, аренду помещений, эксплуатацию средств оргтехники и др. Во вторую группу могут включаться результаты, которые опреде-

ляются через относительную экономию средств, в частности, через эффективное использование ресурсов с учетом изменения внешней среды, экономию времени.

В зависимости от типа задач, решаемых отдельными функциональными подсистемами, эффект функционирования оргсистем может быть определен с использованием различных частных параметров. Так результаты организации работ подсистем технического руководства могут быть охарактеризованы величиной экономии живого и овеществленного труда, полученной за счет снижения показателей трудоемкости, материало- и фондоемкости; подсистем производственного руководства – за счет ритмичности, непрерывности, пропорциональности работы производственных подразделений, сокращения длительности производственного цикла; подсистем экономического руководства – за счет эффекта, не поддающегося прямому расчету и не относящегося ни к одной подсистеме из других направлений влияния. Использование организационной системы внешними производственными службами позволяет сократить потери материальных ресурсов из-за их недопоставки и издержки, связанные с доставкой материалов на управляемый объект; способствует сокращению штрафов и других санкций, своевременности оплаты за отгруженную продукцию и сокращению дебиторской задолженности, снижению расходов по сбыту. Организационная система управления потоками информации дает возможность сократить сроки обработки информации, заблаговременно решить множество проблем, быстро выявить и устранить существующие ошибки в принятии решений и др.

Выявление эффекта функционирования организационной системы в управлении персоналом наиболее сложно. Он находит свое выражение в снижении трудоемкости продукции, повышении эффективности труда руководителя и др. Однако основной совокупный эффект действия организующих факторов состоит в повышении уровня организационной культуры, активизации творческой деятельности и др.

Вышеизложенное свидетельствует о многообразии состава результатов функционирования организационных систем, присущих предприятиям различных типов, что значительно затрудняет определение их результативности. Сложность применяемого математического аппарата и, следовательно, комплекс необходимых средств вычислительной техники для определения состава и структуры результатов функционирования организационных систем, недостаточность объема исходной информации для их расчета обуславливают необходимость продолжения глубоких исследований возможности их экономического влияния на конечные результаты деятельности предприятий.

При оценке эффективности организационных систем важное место принадлежит вопросу

определения затрат, связанных с их функционированием. Формулировки затрат на управление организационной системой в статьях расходов на производство продукции не декларируется. Рассчитываются затраты на содержание аппарата управления в заводоуправлении и в производственных подразделениях, а общая сумма затрат, связанная с решением организационных вопросов, нигде не выделяется. Можно предположить, что все затраты, связанные с содержанием аппарата управления и его инфраструктурой, следует относить к затратам на организационную систему. Однако организационная деятельность является составной частью всех процессов, протекающих в рамках производственной системы и за ее пределами. Кроме того, аппарат управления выполняет не только организационные задачи, но и ряд технических. Поэтому все затраты на содержание аппарата управления не могут быть полностью отнесены к затратам на функционирование организационных систем. Собственные исследования автора показали, что в рыночных условиях хозяйствования организационные задачи составляют лишь часть (в первом приближении 33%) всех решаемых на предприятии задач, следовательно, и затраты на содержание организационных систем составляют в среднем треть часть всех затрат на содержание аппарата управления предприятием. Для конкретных производственных систем величину этих затрат можно определить путем корректировки затрат на содержание аппарата управления, исходя из доли выделенных организационных задач в общем составе задач предприятия.

Все затраты, связанные с функционированием организационных систем, можно разделить по месту их приложения на две группы: затраты, связанные с техническим обеспечением решения организационных задач; затраты по обеспечению решения организационных задач. В первую группу могут быть включены часть затрат на оплату труда работников аппарата управления и эксплуатационные расходы по содержанию оргтехники, во вторую – все затраты на разработку и внедрение нововведений, направленных на совершенствование организационных систем (в их числе могут быть как единовременные, так и текущие затраты).

Для оценки экономичности организационной системы могут быть использованы различные показатели удельных затрат: доля затрат на функционирование организационной системы в общем объеме затрат на управление; отношение расходов на функционирование организационной системы к величине производственных ресурсов (производственных фондов, численности управленческого персонала и др.); доля затрат на функционирование данной системы в объеме затрат на производство продукции; удельный вес затрат на содержание организационной системы в расчете на одну гривну товарной продукции или один час работы

и т.д. Однако показатели удельных затрат не включают единовременных затрат на создание и совершенствование организационных систем, роль которых чрезвычайно возросла в наше время. С учетом этого показатели удельных затрат могут использоваться при оценке эффективности организационных систем лишь как частные, вспомогательные в сопоставлении с научно обоснованным уровнем и преимущественно в оперативном управлении.

Экономическую оценку функционирования организационных систем можно провести только при наличии различных показателей экономических результатов. Экономические результаты функционирования организационных систем нераздельно связаны с результатами производственно-хозяйственной деятельности в целом, так как они формируются в производственных звеньях и в конечном счете находят в них свое проявление. Это предопределяет необходимость и возможность использования показателей конечных результатов функционирования предприятий для измерения экономической эффективности организационных систем. В целом результаты их функционирования складываются из разнообразных технико-экономических результатов.

В рыночных условиях хозяйствования конечный результат на уровне предприятия в значительной мере выражается прибылью (доходом предприятия), которая является основной экономической целью всякого товарного производства, и производными от нее показателями (рентабельностью, чистым доходом и другими). К сожалению, в настоящее время много промышленных предприятий вообще не имеют прибыли или убыточны. Так, рентабельность производства и продукции на 20% обследованных нами предприятиях отрицательная. О резервах улучшения конечных результатов деятельности этих предприятий свидетельствуют значительные размеры убытков. Для таких предприятий использовать динамику прибыли и ее производные в качестве показателей экономической результативности организационных систем, на наш взгляд, не целесообразно. Экономическая оценка функционирования организационных систем убыточных предприятий может быть проведена по показателям изменения объема реализации и снижения размеров убытков (снижения себестоимости).

Очевидно, что величина этих показателей является итогом действия различных факторов развития производства, в том числе и организационных, и связана со всеми затратами на производство. Их содержание и назначение отражает использование различных видов ресурсов. Поэтому они не могут быть использованы в системе показателей экономической оценки функционирования организационных систем в «чистом» виде. И хотя эти технико-экономические показатели в некоторой степени связаны с состоянием организационной системы, выде-

лить среди них непосредственно ее «вклад» не представляется возможным. В этой связи нами предложено в состав оценочных показателей экономической системы включить дополнительные показатели, имеющие прямое отношение к экономической составляющей результатов производственно-хозяйственной деятельности, достигнутых за счет организационных факторов. В качестве таких показателей можно принять следующие численные значения конечных результатов работы предприятия за конкретный период: темп прироста объема выпущенной (реализованной) продукции за счет организационных факторов; окупаемость затрат на формирование организационной системы (отношение их величины к экономическим результатам, достигнутым за счет организационных факторов); темп прироста прибыли (снижения убытков) за счет организационных факторов и т.д. Основное назначение этих показателей состоит в оценке характера темпа изменения конечных результатов под влиянием организационных факторов и определении мероприятий по совершенствованию организационной системы, а также оценке ее экономических возможностей.

К показателям экономической результативности функционирования организационных систем может быть отнесена и совокупная экономия живого и овеществленного труда, полученная в результате совершенствования элементов этих систем за счет реализации организационных резервов и повышения эффективности их экономических возможностей путем осуществления глобальных и локальных организационных нововведений. Для экономической оценки эффективности рассматриваемой системы до и после внедрения нововведений целесообразно использовать общий методический подход, суть которого сводится к расчету по специальным алгоритмам (формулам) основных показателей, характеризующих экономическую эффективность внедряемых мероприятий.

**Выводы по данному исследованию.** Теоретические исследования показали, что для оценки эффективности изменений в функционировании организационных систем целесообразно использовать следующие критерии: минимально допустимая длительность производственно-коммерческого цикла; отсутствие потерь по организационным причинам; повышение уровня организации производства, отражающего эффективность использования производственно-ресурсного потенциала предприятия – оборудования, нормируемых оборотных средств и трудовых ресурсов (доведение его величины до единицы); величина снижения затрат на функциониро-

вание организационной системы; окупаемость затрат на формирование, функционирование и развитие организационной системы; ускорение темпов прироста производительности труда в расчете на одного работника аппарата управления; экономия живого и овеществленного труда за счет организационных факторов производства; прирост прибыли за счет организационных факторов производства.

Предложенный состав показателей может быть детализирован и дополнен в зависимости от специфики применяемых в различных отраслях видов продукции; способен существенно пополнить информацию об организационной системе и результатах организационных изменений, объективно оценить затраты на формирование, функционирование и развитие системы. Анализ динамики этих показателей позволяет дать экономическую оценку организационного развития с позиций его влияния на экономические результаты и определить направления организационных изменений.

Исследования носят нормативный характер. Полученные результаты рекомендованы для использования в практике управления промышленными предприятиями.

#### БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Широкова Г.В. Управление организационными изменениями: учеб. пособие / Г.В. Широкова. – СПб.: Изд. дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://studok.net/book/10-upravlenie-organizatsionnymi-izmeneniyami-uchebnik-shirokova-gv/31-prilozhenie-1-podxody-i-modeli-organizatsionnykh-izmenenij-v-ramkax-ratsionalnogo>.
2. Афоничкин А.И. Модели и методы оценки эффективности организационной структуры системы корпоративного управления [Электронный ресурс] / А.И. Афоничкин, Д.Г. Михаленко // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2013. – № 1 [27] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/modeli-i-metody-otsenki-effektivnosti-organizatsionnoy-struktury-sistemy-korporativnogo-upravleniya>.
3. Варфаловская В.В. Формирование системы оценки результативности организационных изменений [Текст] / В.В. Варфаловская // Молодой ученый. – 2012. – № 8. – С. 87-90.
4. Рассказов С.В. Стоимостные методы оценки эффективности менеджмента компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dis.ni/fm/arhiv/2002/3/7.html>.
5. Синавина В.С. Оценка эффективности и достоверности хозяйственной деятельности / В.С. Синавина. – М.: Экономика, 2010. – 280 с.
6. Фридаг Хервиг Р. Сбалансированная система показателей: руководство по внедрению / Р. Фридаг Хервиг Р. – М.: Омега-Л, 2006. – 267 с.



УДК 330.3:636.2

Лозинська І.В.  
кандидат економічних наук, доцент  
Сумського національного аграрного університету

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРИОРИТЕТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В М'ЯСО-МОЛОЧНОМУ СКОТАРСТВІ

### IDENTIFICATION OF PRIORITIES FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN MEAT AND DAIRY CATTLE BREEDING

#### АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні пріоритети стійкого розвитку в галузі м'ясо-молочного скотарства, що забезпечать отримання максимального ефекту в задоволенні потреб при мінімальних витратах; виявлено стримуючі фактори розвитку та зазначений алгоритм поступового зближення сталості розвитку аграрної моделі України та ЄС.

**Ключові слова:** сталий розвиток, м'ясо-молочне скотарство, сільськогосподарські підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

В статье определены основные приоритеты устойчивого развития в отрасли мясо-молочного скотоводства, обеспечивающие получение максимального эффекта в удовлетворении потребностей при минимальных затратах; обнаружено сдерживающие факторы развития и указан алгоритм постепенного сближения устойчивости развития аграрной модели Украины и ЕС.

**Ключевые слова:** устойчивое развитие, мясо-молочное скотоводство, сельскохозяйственные предприятия.

#### ANNOTATION

The article defines the main priorities for sustainable development in meat and dairy cattle breeding that will provide the maximum effect in addressing the needs at the lowest cost; identifies constraints for sustainable development and specifies algorithm for development and convergence of agricultural sustainability model of Ukraine and the EU.

**Keywords:** sustainable development, meat and dairy cattle breeding, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** Сталий розвиток галузі скотарства визначається як процес змін, спрямованих на підвищення рівня розвитку товаровиробників з урахуванням екологічної і соціальної сфер сільських регіонів, де вони розміщені, з мінімальними втратами для природного середовища і найбільшим рівнем задоволення потреб сільського населення та інтересів держави.

На думку О.В. Ульяновенка, «у сільському господарстві сталість розвитку це не лише досягнення певного економічного ефекту, але й забезпечення соціального та екологічного розвитку регіону» [1].

**Аналіз останніх публікацій.** Питання сталості розвитку цікавить дослідників як з боку семантики даного поняття (Л.Г. Руденко, С.А. Лісовський, В.П. Голубець, які дослідили можливість коректного перекладу з англійської терміну «sustainable development»), так і з точки зору соціально-екологічно орієнтованого управління (О.Ф. Балацький, Б.М. Данилишин, Л.Г. Мельник, у т.ч. і в аграрній сфері – П.Т. Саблук, О.М. Царенко, В.В. Юрчишин).

Але існують специфічні особливості взаємодії соціально-екологічної складової розвитку для будь-якої окремої галузі виробництва.

**Постановка завдання.** Відтак, актуалізувалася необхідність ідентифікації пріоритетів, розробки та реалізації ефективних механізмів та інструментів соціально-екологічного зростання і використання потенціалу розвитку товаровиробників галузі скотарства. Відродження соціальної сфери та підвищення екологічних стандартів виробництва м'ясо-молочної продукції – це ключові питання, що стоять перед Україною на шляху її модернізації у контексті європейського напряму розвитку [2].

**Виклад основного матеріалу.** Соціальна сфера села є однією із складових у виконанні основної функції села – забезпечення продовольчої безпеки країни. Підвищення ефективності аграрного виробництва за умови збереження навколишнього середовища, подолання економічної і фінансової кризи та соціальне відродження села – процеси, органічно пов'язані. Реформи аграрного сектора матимуть позитивні результати при їх соціальному спрямуванні, поліпшенні життєвого рівня на селі. В умовах формування ринкового середовища основною функцією соціальної сфери села є забезпечення сільського населення такими умовами праці та відпочинку, які надади б змогу запобігти деградації, депопуляції селянства, поліпшити демографічну ситуацію, що, у свою чергу, відобразиться на підвищенні ефективності аграрного виробництва [3].

Останніми роками спостерігається особливе загострення соціально-екологічних проблем сільських територій. Це пояснюється, з одного боку, притаманним нашій державі глобальним процесом урбанізації, а з іншого – економічним, соціальним, культурним спадом у віддалених від обласного центру територіях, зумовленим низкою проблем, пов'язаних з недостатньо ефективним використанням соціально-екологічного потенціалу. Як наслідок, сьогодні перед сільськими територіями постанала низка викликів, зумовлених руйнуванням їх соціальної інфраструктури, погіршенням якості людського капіталу, нарощуванням соціально-демографічних диспропорцій, недостатньо ефективним використанням наявних природних ресурсів,



погіршенням екологічного стану. Натомість ефективно реформування та забезпечення розвитку сільських територій є вагомим резервом вирівнювання просторово-структурних і соціально-економічних деформацій, простором для розвитку галузей реального сектора економіки, стимулювання ділової активності, покращення інфраструктури та якості життя значної частини населення [4].

Не менш важливий чинник, стримуючий розвиток на селі, – це відсутність кваліфікованих фахівців та інформаційна незабезпеченість села. Відсутність знань, інформації не дозволяє підприємствам ефективно вести своє господарство. Вони часто не уявляють, що робиться у сусідньому районі, не кажучи про те, які програми, дотації існують в країні. Вони не мають інформації, де вигідно придбати техніку, корми, куди краще відправити свою продукцію. І у вирішенні цього питання ключова, визначальна роль повинна належати державі. Вона не повинна обмежуватися тільки дотаціями, які, як показує досвід, не завжди можуть бути ефективним механізмом.

І.М. Стефанишин акцентує увагу на моделях розвитку сільських територій, які діють в європейській практиці:

1) галузева модель розвитку (сільський розвиток через модернізоване сільське господарство, секторний розвиток);

2) перерозподільча (вирівнювальна) концепція розвитку (характерна для депресивних територій);

3) територіальний збалансований розвиток (передбачає підтримку не лише сільськогосподарського виробництва, а й інших напрямів та форм підприємницької діяльності). Основною причиною є необхідність впровадження та дотримання європейських стандартів якості харчових продуктів як необхідної умови забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на європейських ринках [5].

Для вирішення проблеми соціального розвитку села варто звернути увагу на європейські аналоги, а саме – зацікавлення роботодавців у перенесенні виробничих потужностей підприємств на сільські та периферійні території. Одним із чинників такої мотивації є відшкодування роботодавцям єдиного соціального внеску через певний період господарювання на сільських територіях при умові збільшення заробітної плати або створення додаткових робочих місць. Стимулом для розвитку села є також будівництво нових та ремонт існуючих доріг. Саме створення нових робочих місць і, як наслідок, – збільшення обсягів відрахувань податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів дозволить скеровувати ці кошти на відновлення соціальної складової в розвитку галузі скотарства. Також з цією метою варто проводити роботу щодо впровадження при стимулюванні розвитку сільських територій сучасних моделей самоорганізації та навчання для

поширення підприємницької діяльності, як це здійснювалося під час реформування сільських територій скандинавських країн.

В ЄС діє система нормативно-правових актів, що забезпечують взаємозв'язок заходів щодо захисту навколишнього середовища з програмами підтримки виробництва окремих видів продукції – так звані акти «взаємного узгодження» (compulsory cross-compliance). Усі фермери, які отримують європейську бюджетну підтримку, у відповідь зобов'язуються дотримуватися певних правил технічного регулювання та стандартів. Законодавство ЄС встановлює 18 пріоритетних стандартів з охорони навколишнього середовища, безпеки продовольства, здоров'я тварин та умов їх змісту [6].

Нині в Україні напрацьовано низку законодавчих і нормативних актів щодо розвитку аграрної сфери, у тому числі і в контексті вступу до Світової організації торгівлі (СОТ). Ще більше законодавчих актів варто розробити у зв'язку з необхідністю адаптації до вимог Спільної аграрної політики.

Разом з тим, підсумовуючи дію розроблених і прийнятих Законів, законодавчо-правових актів, програм з розвитку агропромислового комплексу, варто зазначити, що окремі проекти законів, програм, інших нормативних актів так і залишилися проектами. Тому Україні вкрай необхідна науково-обґрунтована і всебічно опрацьована стратегія розвитку агропромислового комплексу, розрахована на довгострокову перспективу, мінімум до 2020 р. Ця стратегія має ґрунтуватися, «по-перше, на загальнонаціональних підходах до розв'язання продовольчої проблеми й забезпечення більшої доступності кожної людини до продуктів харчування; по-друге, на макроекономічних засадах розвинених країн щодо вирішення завдань національної продовольчої безпеки з урахуванням принципів і норм СОТ та ЄС у сфері сільського господарства і, по-третє, Концепції сталого розвитку, яка визнана світовою спільнотою фундаментальною основою взаємоузгодження соціальних, екологічних й економічних чинників життєдіяльності суспільства».

Явища занепаду соціальної сфери українського села загострюються, а інституційне забезпечення державної політики щодо сільських територій є недостатнім: інституції та механізми координації політики створюються і скасовуються, а чинні не завжди діють. Так, Постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 року № 1158 затверджена Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року. Основною метою визначено забезпечення життєздатності сільського господарства, його конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринку, гарантування продовольчої безпеки країни, збереження селянства як носія української ідентичності, культури і духовності. Програма визначає шляхи і способи розв'язання проблем

села, встановлює завдання і заходи та очікувані результати, але не містить жодного завдання, яке б зосереджувалося саме на збереженні та розвитку соціальної складової життєдіяльності сільських територій, що, у свою чергу, відбиває загальний підхід до соціальних питань як до другорядних [7].

Програмою затверджено джерела та обсяги її фінансування, але, за інформацією Міністерства аграрної політики України та продовольства, у 2013 р. було профінансовано лише 61% від запланованих завдань і заходів, передбачених Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року (табл. 1).

Таблиця 1  
Обсяги фінансування з державного бюджету  
Державної цільової програми розвитку  
українського села на період до 2015 року

Роки	Обсяг фінансування, млрд грн	Виділено коштів (профінансовано), млрд грн
2008	15,3	12,6 (82%)
2009	15,1	9,1 (60,5%)
2010	14,5	8,99 (61%)
2011	14,1	10,0 (71%)
2013	13,8	8,4 (61%)

Джерело: дані Рахункової палати України

Незважаючи на відносно непогані кількісні показники виконання програми у 2008–

2013 рр. (60-80% від запланованого), якісні параметри її реалізації є значно гіршими. Так, у 2008–2009 рр. Програма не фінансувалася по 32, у 2010 р. – по 35, у 2011 р. – по 40, у 2013 – по 52 заходах, переважна частина яких стосується саме розвитку соціальної сфери села та сільських територій. Проте внесення змін до Програми в частині уточнення завдань і заходів, обсягів і джерел фінансування, строків її виконання (відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 22.06.2011 № 794) на період 2011–2015 рр. не здійснено.

Для сучасного стану аграрної сфери актуальною є проблематика її модернізації з урахуванням нової економічної ситуації. При цьому процес стабілізації виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продовольчої продукції та формування адекватного новим умовам механізму підтримки національного аграрного товаровиробника передбачає необхідність урахування регіональних відмінностей та наявних диспропорцій у рівні розвитку аграрної сфери окремих регіонів. Можливість реалізації цього завдання пов'язується з необхідністю кооперування державних управлінських структур з приватним та громадським секторами, оскільки загальнодержавні та регіональні органи влади неспроможні самостійно реалізувати весь комплекс завдань, спрямованих на сталий соціально-екологічний та економічний розвиток окремих територій.

Таблиця 2  
Групування областей України за рівнем отриманої підтримки на розвиток соціальної сфери села

Області	Рівень державної підтримки, млн грн	Кількість областей в групі	Частка областей групи в загальній чисельності, №	Частка отриманої підтримки в групі до загальної суми, %
Івано-Франківська, Закарпатська, Волинська	0-200	3	13	7
Вінницька, Чернігівська, Львівська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Житомирська	201-400	8	30	16
Миколаївська, Черкаська, Чернівецька, Херсонська, Харківська, Одеська, Кіровоградська	401-800	7	29	29
Запорізька, Луганська, АР Крим	801-1000	3	13	17
Дніпропетровська, Донецька, Київська	≥1000	3	13	31

Джерело: розрахунок автора

Таблиця 3  
Розрахунок диференціації продовольчого споживання індикаторів достатності споживання м'ясо-молочної продукції у 2008–2013 рр. (у середньому)

Продукти	Мінімальний рівень, кг на особу на рік	Максимальний рівень, кг на особу на рік	Коефіцієнт диференціації	Споживання у середньому по Україні, кг на особу на рік	Рациональна норма, кг на особу на рік	Індикатор достатності споживання
М'ясо і м'ясопродукти	37,6	56,9	1,51	46,1	80,0	0,58
Молоко і молокопродукти	175,4	286,4	1,63	224,4	380,0	0,59

Джерело: дані сайтів Держкомстату та Міністерства аграрної політики та продовольства України, розрахунки автора

Отже, тільки науково-обґрунтований, системний підхід до реалізації вже розроблених і майбутніх законодавчих і нормативних актів щодо розвитку аграрної сфери сприятиме подоланню соціального занепаду села, забезпечить комплексний соціально-економічний розвиток сільських територій, гідні умови життя і праці селян (табл. 2).

Так, наприклад, існує суттєвий дисбаланс між областями України щодо отримання коштів на розвиток соціальної сфери села. За даними Рахункової палати України, лідерами у 2013 році стала Київська, Донецька, Дніпропетровська області – в середньому 1648 млн грн; а аутсайдерами – Івано-Франківська, Закарпатська, Волинська області – середній обсяг на рівні 165 млн грн.

При формуванні нових форм і видів регулювання аграрної сфери недостатньою мірою враховувалася динаміка інституційних перетворень, насамперед їх регіональних економічних, соціальних, природних та інших особливостей. Децентралізацію системи планування й контролю не було вчасно компенсовано створенням адекватних ситуації нових інституцій, які б забезпечували реалізацію функцій розповсюдження інформації та надання фінансових послуг.

Це стало однією із основних причин дестабілізації розвитку агропродовольчої сфери, поглиблення проблем недостатності споживання харчових продуктів населенням держави, диференціації продовольчого споживання (табл. 3).

Враховуючи той факт, що через недовикористання сільськогосподарського потенціалу країни, що зумовлено недостатнім платоспроможним попитом населення, сильною ринковою владою посередників та акумуляцією ними значних прибутків, диспаритетом цін на матеріально-технічні ресурси та аграрну продукцію, а також неврегульованістю земельних відносин, Україна не може стати повноправним членом Світової організації торгівлі.

Для ліквідації цих диспропорцій варто застосовувати алгоритм зближення аграрної моделі України з європейською. На першому етапі реалізації алгоритму мають бути ідентифіковані всі основні компоненти сучасної багатофункціональної моделі ЄС з детальною їх характеристикою, на основі чого на другому етапі буде виявлено блоки невідповідності системного зближення України з ЄС в сільськогосподарському секторі, натомість, на третьому етапі має бути запущено основні механізми та інструменти гармонізації української аграрної моделі з європейською. Комплексний підхід щодо наближення сільського господарства України до багатофункціональної європейської моделі, надасть змогу ефективно використовувати вітчизняний аграрний потенціал, усунути диспропорційність розвитку галузей тваринництва та рослинництва, стимулювати розвиток органічного сільського господарства, забезпе-

чити високу додану вартість та конкурентоспроможність українського експорту, гарантувати продовольчу безпеку держави [8].

Усі вищеперелічені напрями соціальної підтримки аграрного сектора в зарубіжних країнах займають значну питому вагу в загальній сумі державної підтримки. Так, найбільший цей показник зафіксовано у Швейцарії – 82%, Норвегії – 75%, Ісландії – 73%. В Японії цей показник становив 74%, країнах ЄС – 49%, а в США – 30%. До країн з найменшим рівнем субсидування соціально-екологічного розвитку сільськогосподарської продукції відносять Австралію (10%) і Нову Зеландію (3%). До країн з мінімальним рівнем субсидування аграрного сектора можна віднести й Україну – 4,5% у вартості сільськогосподарської продукції (табл. 4).

При цьому, наприклад, витрати США на здійснення соціально-екологічної підтримки аграрної сфери, розраховуючи на душу населення, становлять 350 дол. США, країн ЄС – 336 дол. США, Польщі – 107 дол. США, Росії – 60 дол. США. Тоді як витрати України на ці цілі становлять всього 10 дол. США на душу населення. У розрахунку на 1 голову ВРХ бюджетної підтримки в Україні припадало у 2013 р. лише 11,2 дол. США, що у 52,4 рази менше, ніж в країнах ЄС, у 27,1 рази менше, ніж у США, і майже у 6 разів менше, ніж у Росії [9].

Таблиця 4  
Бюджетна підтримка соціально-екологічного розвитку в різних країнах у 2013 році

Країни		В доларах США		Підтримка у %	
		на душу насе-лення	на 1 голову ВРХ	ВВП	валової продукції скотарства
Країни ЄС		336,0	553,0	1,7	49,0
США		350,0	340,0	1,5	30,0
Польща		107,0	299,3	1,5	31,2
Угорщина		11,0	488,2	1,8	29,5
Чехія		100,0	389,5	1,6	16,3
Росія		60,0	70,5	0,8	13,7
Україна	2000 р.	1,8	2,7	0,28	0,84
	2003 р.	2,9	4,4	0,36	1,21
	2007 р.	5,5	8,3	0,61	2,23
	2010 р.	10,7	16,2	1,02	4,9
	2013 р.	8,9	11,2	1,2	3,6

Джерело: аналітична інформація, зібрана автором

Досягнення соціальної стабільності села, а точніше соціально-екологічної стабільності, можливо тільки як наслідок адекватної організації економічного розвитку підприємств. На сьогоднішній день низька ефективність ведення господарювання, неконкурентоспроможність виготовленої продукції є наслідком багатьох причин, не лише економічного характеру, а й соціального. Не останнє місце в переліку займає відсутність дієвої системи мотивації праці зайнятих у галузі працівників, що зумовлена низькою ціною праці аграріїв. Аналізуючи причини низь-

кої ціни сільської робочої сили, варто визначити низку факторів. Насамперед це мізерність оплати праці, зумовлена неефективністю сільськогосподарського виробництва, нижчою його прибутковістю порівняно з іншими галузями. Серйозною проблемою підвищення заробітної плати є фінансові труднощі, що проявляються у нестачі оборотного капіталу.

Крім того, підвищення заробітної плати стримується і через те, що це призведе до зростання собівартості сільськогосподарської продукції, яка і без того не відрізняється високою прибутковістю.

Гармонізація аграрних моделей України та ЄС має являти собою алгоритм, який складається із послідовних дій щодо системної конвергенції, а саме: ідентифікації компонентного складу сучасної багатофункціональної моделі сільського господарства в ЄС; селектування блоків невідповідності системного зближення, зокрема таких, як продуктивність, ефективність, екологічність, структура виробництва, стандарти якості, інноваційно-інформаційне забезпечення, інвестиційно-кредитне забезпечення; запуску фінансово-економічного, інституційно-правового, організаційно-адміністративного та соціально-психологічного механізмів з притаманними їм інструментами для зближення аграрних моделей України та ЄС.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ульяновченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / О.В. Ульяновченко. – Суми: Довкілля, 2009. – 383 с.
2. Концептуальні напрями стратегії розвитку агропромислового комплексу та сільських територій України на період до 2020 року / [наук. ред. П.Т. Саблук]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 50 с.
3. Царенко О.М. Екологізація свідомості спеціалістів як фактор підвищення ефективності виробництва в АПК / О.М. Царенко // Праці міжнародної конференції «Проблеми освіти в галузі економіки навколишнього середовища і екології». – Дніпропетровськ, 1999. – С. 79-83.
4. Немчук В.П. Стан та тенденції розвитку корпоративних форм організації агропромислового виробництва і заходи з підвищення її соціальної спрямованості / В.П. Немчук // Управління комплексним розвитком агропромислового виробництва і сільських територій. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – 42 с.
5. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 р. / [за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 182 с.
6. Зінчук Т. Аграрна політика країн Центральної Європи у контексті інтеграції до ЄС: реалії та перспективи для України / Т. Зінчук // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 74-88.
7. Реалізація продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2011 р. Статистичний бюлетень / [відп. за вип. О.М. Прокопенко]. – Київ: Державна служба статистики України, 2012. – 110 с.
8. Державна аграрна політика на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Інформаційна політика України: європейський контекст / [Губерський Л.В., Каменський Є.Є., Макаренко Є.А. та ін.] – К.: Либідь, 2007. – 358 с.
10. European Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/2010/table\\_en/C5\\_3\\_3534s1.pdf](http://ec.europa.eu/agriculture/agrista/2010/table_en/C5_3_3534s1.pdf).



УДК 005.32:331.101.3

**Лукашев С.В.**

*кандидат економічних наук, доцент,  
заступник керівника (проректор з науково-педагогічної роботи)  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Яндола К.О.**

*заступник керівника відділу заочної, дистанційної  
та післядипломної освіти,  
старший викладач кафедри менеджменту  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

## ТЕХНОЛОГІЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ

## TECHNOLOGY FOR MOTIVATING ENTERPRISES' EMPLOYEES

### АНОТАЦІЯ

Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених проблемі мотивації персоналу, спостерігаються певні розбіжності у визначенні основних категорій. У статті уточнено поняття «мотивації» та «технології мотивації». Мотивація представлена як два взаємопов'язані процеси: мотивування та стимулювання. Показані спільні риси та відмінності останніх двох понять. Дано визначення та узагальнена класифікація методів мотивації.

**Ключові слова:** мотивація, мотивування, стимулювання, технології мотивації, методи мотивації.

### АННОТАЦИЯ

Несмотря на значительное количество работ, посвященных проблеме мотивации персонала, наблюдаются различия в определении основных категорий. В статье уточнены понятия «мотивация» и «технологии мотивации». Мотивация представлена как два взаимосвязанных процесса: мотивирование и стимулирование. Показаны общие черты и различия последних двух понятий. Дано определение и обобщенная классификация методов мотивации.

**Ключевые слова:** мотивация, мотивирование, стимулирование, технологии мотивации, методы мотивации.

### ANNOTATION

The relevance of the topic is caused by the increasing role of the human factor in the development and operation of enterprises. Trying to attract the most qualified employees, managers use different methods of motivation. Despite the considerable amount of scientific researches devoted to this issue, there are significant differences in the definition of the main categories. In the article the categories of «motivation» and «technology of motivation» are clarified. Motivation is represented as two interrelated processes: motivation and stimulation. In the article, the similarities and differences between the last two categories are described. The definition and classification of the methods of motivation are given.

**Keywords:** motivation, motivate, stimulation, motivate technologies, methods of motivation.

**Постановка проблеми.** Складність вирішення проблеми мотивації працівників полягає в тому, що питання мотивації пов'язані з наявністю не тільки економічного, скільки психологічного аспекту. Тому при дослідженні цього питання кожен автор висловлює свою власну думку, по-різному трактує основні терміни та поняття, які лежать в основі процесу мотивації. Крім того, запропонувати конкретні універсальні алгоритми мотивації персоналу для будь-яких підприємств чи організацій, які можна застосовувати протягом тривалого пері-

оду часу, неможливо. Це пояснюється складністю як природи мотивації загалом, так і її складових: «мотив», «стимул» тощо.

Актуальність проблеми мотивації персоналу обумовлена у першу чергу тим, що керівники повинні створити необхідні умови для того, щоб кожний конкретний працівник (зі своїм набором потреб, мотивів, інтересів тощо) виконував ті завдання та намагався досягти тих цілей, які поставило перед ним керівництво. На сьогоднішній день існує значна кількість робіт, присвячених мотивації персоналу. Однак не всі теоретичні узагальнення, концепції та моделі можуть бути в чистому виді реалізовані на практиці. Усі вони потребують корегувань з боку керівництва.

Наявність вірно та ефективно створеної системи мотивації персоналу створює передумови більш стрімкого розвитку підприємства, підвищення його конкурентоспроможності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** підтверджує значний інтерес з боку науковців щодо вирішення проблеми мотивації. Так, у роботах М. Вебера, П. Друкера, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймона, Ф. Тейлора, А. Файоля, М. Фоллетт, Ф. Герцберга значна увага приділяється теоріям мотивації; В. Бобкова, Н. Волгіна, Н. Захаров, Р. Каплан, Ю. Кокіна, Т. Питерс та інші досліджують складові процесу мотивації; О. Віханський, А. Наумов, Н. Волгіна, С. Ніколаєва, В. Глухов, Б. Генкин, Ю. Соколова та інші наголошують на важливості матеріальної мотивації, а М. Армстронг, У. Бенніс, П. Друкер, Дж. Робертс, Дж. О'Шонесси, Г. Емерсон та інші стверджують, що окрім матеріальних методів варто застосовувати і нематеріальні.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Наявність значної кількості робіт щодо даної проблеми, з одного боку, підкреслює її важливість та багатогранність, але з іншого, призвела до появи певних розбіжностей у категоріальному апараті, що ускладнює процес розробки загальних правил, якими варто керуватися при створенні системи мотивації. Зокрема,

вимагають уточнень такі загальні категорії, як «мотивація», «технологія мотивації».

**Метою статті** є теоретичне узагальнення та обґрунтування понять «мотивація», «технологія мотивації».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Мотивація є складним процесом. Різні автори при трактуванні цієї категорії визначають її як сукупність мотивів, стимулів, або внутрішніх та зовнішніх факторів, як процес спонукання людини до певних дій.

Аналізуючи визначення наведення категорії «мотивація», можна побачити, що, наприклад, А. Колот, Дж. О'Шонессі, Дж. Кол, І. Беляєва вбачають сенс мотивації у досягненні особистих цілей, а такі автори, як А. Афонін, Ю. Палеа та інші акцентують на необхідності задоволення цілей організацій. Більшість науковців вважають, що метою мотивації є досягнення як особистих цілей, так і цілей організації. На наш погляд, найбільш доцільним з точки зору призначення мотивації є визначення Л. Мельник та О. Шинкаренка, які наголошують на можливості задоволення особистих потреб через задоволення потреб перш за все організації в цілому.

Досліджуючи поняття «мотивація», можна відзначити, що в загальному розумінні мотивація являє собою сукупність мотивів або рушійних сил, які спрямовують людину до певної діяльності. Такий підхід спостерігається в роботах А. Колота, Дж. О'Шонессі, О. Крушельницької [1; 2; 3]. На думку інших авторів, мотивація – це процес спонукання чи стимулю-

вання [4; 5] або ж вид управлінської діяльності, тобто функція менеджменту [6; 7].

Таким чином, у визначенні поняття «мотивація» варто виходити із такого (рис. 1).

Отже, при визначенні категорії «мотивація» присутні такі категорії, як «мотивування» та «стимулювання», які в роботах певних авторів ототожнюються. При цьому під мотивуванням розуміється процес впливу на людину для спонукання її до конкретних дій (акцій), через пробудження в неї певних мотивів [8, с. 16] або як процес спонукання до діяльності для досягнення особистих цілей та цілей організації [9, с. 40]. Останнє трактування «мотивування» є ідентичним поняттю «мотивація», яке сформульовано А. Месконом [10].

На наш погляд, це взаємопов'язані, але не тотожні поняття.

У даному питанні слід виходити із такого. Мотивація – це сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів (сил), що спонукають людину до дій, спрямованих на досягнення певних особистих цілей і цілей організації. Мотивація передбачає, з одного боку, процес формування факторів (або мотиваторів), а з іншого, вплив цих факторів на людину, тобто безпосередньо спонукання її до дії. Залежно від того, які чинники діють (внутрішні чи зовнішні), йдеться про процеси мотивування або стимулювання. Розуміння цієї відмінності є важливим при розкритті сутності технології мотивації.

Такі розбіжності певною мірою зумовлені й ототожненням понять «мотивація» (а точніше «мотивування») та «стимулювання».

Вважаємо, що це обумовлено низкою причин. По-перше, ці процеси мають схожу структуру. Хоча, незважаючи на схожу структуру, стимули можуть так і не стати мотивами для конкретного працівника.

По-друге, обидва процеси формують поведінку, яка зумовлена спонукальними силами. По-третє, з точки зору підприємства мотивування та стимулювання сприяють підвищенню продуктивності праці.

Однак дуже важливою відмінністю є те, що процес стимулювання заснований на дії зовнішніх сил, а мотивування – внутрішніх. Дія особистих факторів (тобто мотиваторів) визначається особистими потребами, цінностями тощо, а наявність процесу стимулювання передбачає використання економічних методів з боку підприємства, які засновані на формуванні певних колективних умов праці, загальних потребах тощо. Набір мотиваторів передбачає наявність механізму входження конкретного працівника до колективу підприємства, проте як набір стимулів являє собою реалізацію управлінської функції.

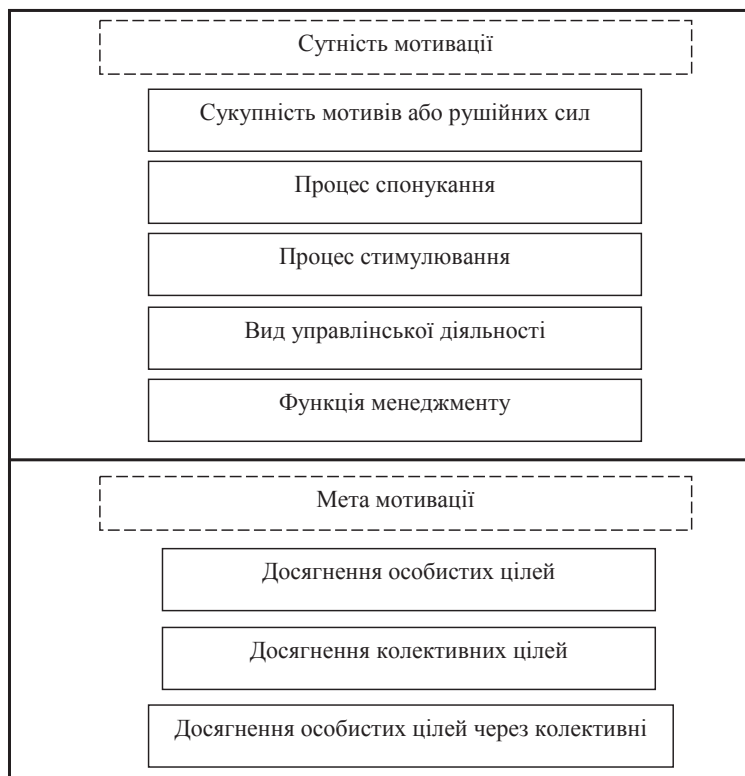


Рис. 1. Сутність та мета мотивації

Деякі автори наголошують на відмінності у тому, що ці поняття взагалі варто розглядати у різних площинах: суб'єктивне – об'єктивне [11]. О. Кузьмін зазначає що процес стимулювання (на відміну від мотивування) може ґрунтуватися виключно на цілях організації, без урахування потреб окремого працівника [12].

Ще одним поясненням відмінностей даний поняття є те, що стимули характеризують певні блага, а мотиви – прагнення людини отримати їх [13, с. 31]. Більшість авторів [1; 8 тощо] дотримуються точки зору, з якою неможливо не погодитися: стимулювання виступає засобом мотивації.

Стимулювання може бути як позитивним, так і негативним. Мотивування, як правило, спрямовано на задоволення потреб та досягнення цілей, які мають позитивний характер [14].

Дія мотивів продовжується, доки людина не задовольнила потреби щодо стимулювання, то воно може бути продовжено або відмінено керівництвом підприємства.

Узагальнюючи перераховані відмінності понять «мотивування» та «стимулювання», зазначимо таке (табл. 1).

Таблиця 1  
Відмінності понять «мотивування» та «стимулювання»

Ознака	Мотивування	Стимулювання
Спрямованість	Дія внутрішніх факторів (мотиваторів)	Дія зовнішніх факторів (стимулів)
Характер прояву	Позитивний	Позитивний чи негативний
Тривалість	До повного задоволення або зміни потреби, поставленої мети	За рішенням керівництва
Мета	Задоволення особистої потреби, досягнення особистої цілі	Вплив на колектив з метою мотивування
Сутність	Мотиви – прагнення отримати блага	Блага, інструменти мотивування
Широта охоплення	Індивід	Група людей, об'єднаних керівництвом за певною ознакою

Щодо визначення сутності терміну «технологія», то сам по собі він має декілька базисних визначень: сукупність методів обробки виготовлення, зміни стану, властивостей, форми матеріалу; власне технологічні процеси одержання, обробки й переробки, складання або будівництва, опис цих процесів; сукупність прийомів і способів обробки та переробки різних середовищ [15; 16]. Так, одні науковці вважають, що технологія – це діяльність, у результаті якої досягається поставлена мета і змінюється об'єкт діяльності, інші – це спосіб реалізації складного процесу шляхом розчленування його на елементи, що об'єднуються у систему

взаємопов'язаних процедур і операцій, що виконуються однозначно; сукупність знань про способи і засоби організації соціальних процесів або самі дії, що дозволяють досягти поставлених цілей [17].

Таким чином, поняття «технологія» використовується найчастіше при описі виробничих процесів.

З точки зору процесу мотивації працівників, важливим є таке. Технологія – це: сукупність методів реалізації процесу; опис процесу; діяльність, у результаті якої досягається поставлена мета; реалізація процесу шляхом виділення окремих елементів, які взаємопов'язані між собою.

Отже, технологія мотивації діяльності працівників являє собою сукупність наукових методів мотивації, застосування яких з боку керівників сприяє підвищенню зацікавленості працівників у кінцевих результатах діяльності підприємства та досягненню їх особистих цілей. Технологія мотивації полягає у виконанні послідовних дій, які сприяють перетворенню стимулів на мотиви (рис. 2.).

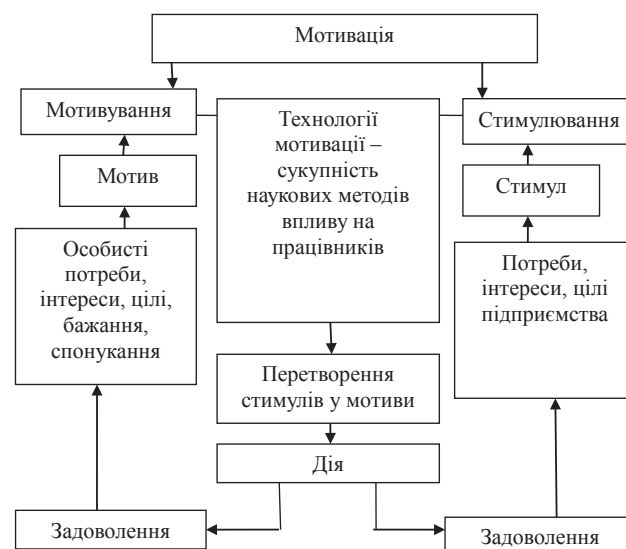


Рис. 2. Технологія мотивація працівників

Особлива увага при застосування технологій мотивації повинна бути приділена методам мотивації. Метод у загальному являє собою: «засіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання» [18]; «сукупність прийомів, способів, принципів, за допомогою яких визначаються шляхи досягнення певної мети, розв'язання конкретного завдання» [19]; систему правил, принципів і прийомів підходу до вивчення явищ і закономірностей розвитку природи, суспільства і мислення або практичної перетворюючої діяльності людини [20].

Отже, методи мотивації являють собою сукупність прийомів, принципів та способів, застосування яких максимально забезпечує залучення працівників до вирішення завдань, поставлених перед ними підприємством.

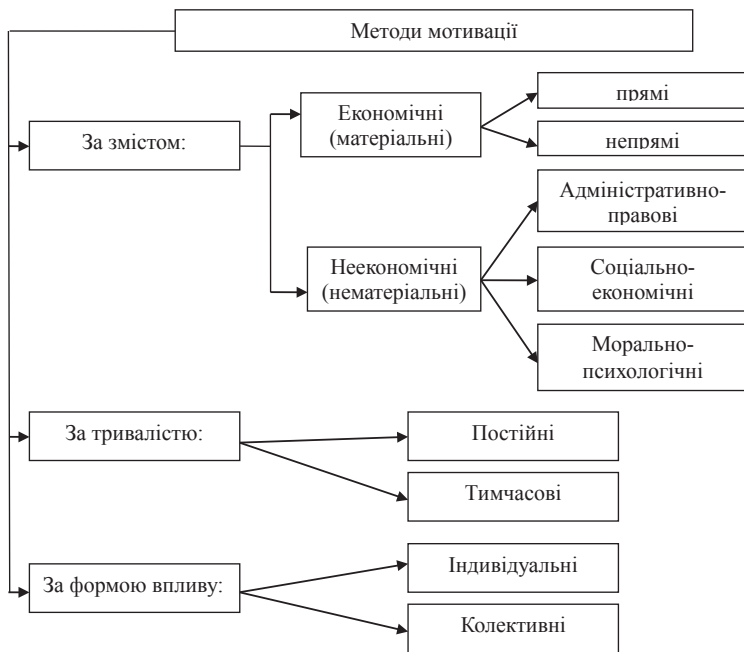


Рис. 3. Методи мотивації персоналу

Наявність різних мотивів і стимулів привели до появи низки методів мотивації (рис. 3 за узагальненням 4; 5; 7; 9; 12; 21).

**Висновки.** Отже, вірне застосування тих чи інших методів мотивації дозволить підприємству підвищити рівень вмотивованості працівників у досягненні кінцевих результатів роботи підприємства в цілому. Застосування різних технологій мотивації, тобто раціональна та ефективна комбінація обраних методів, дасть можливість скоротити тривалість періоду перетворення стимулів на мотиви. Перспективними напрямками дослідження є визначення інструментів, які дозволяють найбільш повною мірою задовольняти індивідуальні потреби через колективні, підвищувати рівень вмотивованості працівників підприємств у кінцевих результатах діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А.М. Мотивація персоналу / А.М. Колот. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. О'Шонесси Дж. Принципи организации управления фирмой. / Дж. О'Шонесси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://udik.com.ua/books/book-1081/>.
3. Крушельницька О.В. Менеджмент персоналу / О.В. Крушельницька. – К.: Знання України, 2008. – 299 с.
4. Куліков Т.Г. Структурні елементи мотиваційних процесів та їх взаємозв'язок у сфері праці / Т.Г. Куліков // Регіональні перспективи, 2002. – № 3-4. – С. 143-137.
5. Соболева В.М. Мотивація трудової діяльності в умовах переходу до ринкової економіки / В.М. Соболева. – К.: Товариство «Знання» України, 2004. – 77 с.
6. Шинкаренко В.Г., Криворучко О.Н. Система мотиваційного моніторингу працівників підприємства / В.Г. Шинкаренко, О.Н. Криворучко // Україна: аспекти праці, 2000. – № 4. – С. 27-32.
7. Брасс А. Управление персоналом: от фактов настоящего к возможностям будущего: учебное пособие / А. Брасс, В. Глушаков, В. Кривцова. – Минск: УП «Технопринт», 2002. – 386 с.
8. Уткин Э.А. Основы мотивационного менеджмента / Э.А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 2000. – 351 с.
9. Дмитриенко Г.А. Мотивация и оценка персонала. / Г.А. Дмитриенко. – К.: МАУП, 2002 – 246 с.
10. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1996. – 704 с.
11. Карлін М.І. Стимулювання праці в перехідній економіці / М.І. Карлін. – К.: Лібра, 1997. – 230 с.
12. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основы менеджменту / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: «Академвидав», 2003. – 416 с.
13. Сладкевич В.П. Мотивационный менеджмент / В.П. Сладкевич. – К.: МАУП, 2001, – 165 с.
14. Чем отличается мотивация от стимулирования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thedifference.ru/chem-otlichaetsya-motivaciya-ot-stimulirovaniya/>.
15. Томашевский О.М. Информационные технологии и моделирование бизнес-процессов / О.М. Томашевский [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uchebnikonline.com/informatika/informatsiyi\\_tehnologiyi\\_ta\\_modelyuvannya\\_biznes-protseviv\\_-tomashevskiy\\_om/](http://uchebnikonline.com/informatika/informatsiyi_tehnologiyi_ta_modelyuvannya_biznes-protseviv_-tomashevskiy_om/).
16. Основы менеджмента [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bibliotekar.ru/biznes-43/58.htm>.
17. Інноваційний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/138/9423.html>.
18. Ягупов В.В. Педагогіка / В.В. Ягупов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eduknigi.com/ped\\_view.php?id=67](http://eduknigi.com/ped_view.php?id=67).
19. Основы економічної теорії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/61/4308.html>.
20. Данильян О.Г., Тараненко Т.М. Філософія / О.Г. Данильян, В.М. Тараненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1256060737608/filosofiya/>.
21. Князева Е.А. Мотивация персонала в условиях построения информационного общества: монография / Е.А. Князева, Т.А. Пинчук, В.О. Коваль. – Одесса: ВМВ, 2008. – 208 с.



УДК 65.012

Марас Н.В.

*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту  
Львівського інституту**Міжрегіональної академії управління персоналом*

## ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### SPECIFICS OF APPLICATION OF METHODS TO STUDY BUSINESS ENTITIES' FINANCIAL SECURITY

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми застосування методів дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Проаналізовано різні підходи до оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання, наведені основні їх переваги та недоліки. Обґрунтовано необхідність застосування комплексних методів дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

**Ключові слова:** фінансова безпека, кількісний підхід, якісний підхід, методи дослідження, суб'єкти господарювання.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы применения методов исследования финансовой безопасности субъектов хозяйствования. Проанализированы различные подходы к оценке финансовой безопасности субъектов хозяйствования, приведены основные их преимущества и недостатки. Обоснована необходимость применения комплексных методов исследования финансовой безопасности субъектов хозяйствования.

**Ключевые слова:** финансовая безопасность, количественный подход, качественный подход, методы исследования, субъекты хозяйствования.

#### ANNOTATION

The article considers the problems of the application of methods to study financial security of business entities. Various approaches to assessment of financial security of entities are analysed, their main advantages and shortcomings are provided. The necessity of application of complex methods to study financial security of entities is proved.

**Keywords:** financial security, quantitative approach, qualitative approach, research methods, business entities.

**Постановка проблеми.** В сучасних наукових дослідженнях багато уваги приділяється питанням фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Національна економіка перебуває в стані системної фінансової кризи, постійно виникають нові ризики і загрози фінансовій діяльності суб'єктів господарювання, тому виникає необхідність дослідження методів аналізу фінансової безпеки суб'єктів господарювання, наголошується про необхідність їх постійної діагностики. Проте в дослідженнях виникають проблеми у виборі підходів до оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам фінансової безпеки суб'єктів господарювання значну увагу приділено у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як Дж.К. Ван Хорн, Т. Аллісон, Г. Фостер, Й. Шумпетер, Л.І. Абалкін, Г.Я. Аніловська, О.І. Баранівський, І.О. Бланк, В.М. Гесць, І.П. Мойсеєнко, В.І. Франчук, В. Я. Шевчук,

А.Д. Шеремет та ін. Оцінюючи вклад вчених у розвиток теоретико-практичних проблем фінансової безпеки суб'єктів господарювання, необхідно виділити мале коло досліджень проблемам вибору методів дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

**Мета статті.** Дослідження та систематизація методів оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Методи займають особливе місце в дослідженні управління системою безпеки, так як на їх основі відбувається взаємне збагачення його теорії та практики. Дійсно, методи дозволяють сформулювати систему правил, прийомів та підходів, які скорочують затрати часу та інших ресурсів [6].

В наукових дослідженнях використовують різні методи дослідження фінансового стану суб'єктів господарювання, які в основному базуються на фінансових показниках та використовуються для оцінки фінансової безпеки [6–14]. Науковці виділяють застосування кількісних показників, які в основному базуються на використанні фінансової звітності, яка може бути викривлена суб'єктами господарювання, тобто нести загрози достовірності даних. Велика кількість наукових досліджень базується на використанні саме кількісних методик [7]. В багатьох наукових дослідженнях пропонується використання коефіцієнтного методу оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Аналіз здійснюється на основі таких показників: коефіцієнт покриття, коефіцієнт автономії, рівень фінансового левериджа, коефіцієнт забезпеченості відсотків до сплати податків, рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу, показник розвитку компанії, тимчасова структура кредитів, показники диверсифікації, співвідношення обіговості дебіторської та кредиторської заборгованості [16]. У роботі [19; 20] пропонуються коефіцієнти оборотності, фінансової стійкості та платоспроможності, рентабельності, імовірності банкрутства. В кожному з досліджень пропонують свою коефіцієнтну методику оцінювання, розрахунку показників та нормативних значень. С.М. Ілляшенко запро-

понував оцінити рівень фінансової складової економічної безпеки на основі аналізу фінансової стійкості, яка визначається на основі достатності оборотних коштів [21]. Основна проблема коефіцієнтного методу в тому, що не має єдиних підходів систематизації фінансових показників, єдиних правил розрахунку фінансових коефіцієнтів та визначення порогових значень. В умовах нестабільності фінансового середовища нормативні значення можуть коливатися

і показники змінюватися. Перед суб'єктами господарювання постає проблема вибору коефіцієнтів для оцінки фінансової безпеки та визначенні порогових (критичних) значень, межі яких покажуть, чи знаходиться суб'єкт господарювання в стані безпеки чи небезпеки.

Інтегральний метод оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання ґрунтується на дослідженні ресурсно-функціонального потенціалу підприємства. Оцінку пропонується здій-

Таблиця 1

## Переваги і недоліки методів дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання

Підхід	Методи дослідження	Переваги методів дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання	Недоліки методів дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання
Якісний підхід	Експертної оцінки	Системність і комплексність прогнозування, зниження рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання	Складність ухвалення рішення в умовах задачі з багатьма невідомими та суб'єктивний характер
	SWOT-аналіз	Можливість оцінити сильні і слабкі сторони суб'єктів господарювання, їх можливості та загрози	Складність врахування всіх загроз, які можуть виникнути в процесі функціонування суб'єктів господарювання, проблема реалізації всіх можливостей фінансової діяльності
	Побудови сценаріїв	Дає можливість скласти наперед план дій суб'єктів господарювання при виникненні тієї чи іншої ризикової ситуації	Неможливість передбачити всі ситуації, які можуть статися в умовах мінливості середовища
	Метод стратегічних груп	Є відносно простим та універсальним, дозволяє ефективно оцінювати конкурентів і приймати адекватні рішення	При зміні цінової політики чи стратегії суб'єктам господарювання потрібно змінювати стратегічну групу, яка викликає нові можливості і загрози для суб'єктів господарювання
	Бенчмаркінг	Використовує найкращі та найефективніші методи конкурентів та адаптує їх до своєї діяльності	Не завжди ті методи, які є ефективними у конкурентів принесуть бажаний результат суб'єктам господарювання
Кількісний підхід	Метод аналогій	Надає можливість оцінити ступінь ризику та причини небажаних наслідків	Можливі помилки при використанні даних минулих років, оскільки кожен продукт має свої стадії розвитку. Тому необхідно здійснювати порівняння у межах тієї самої стадії
	Нормативний метод	Легкість розрахунків, дає можливість оцінити ступінь ризику з максимальною точністю	Шкала рейтингових оцінок показників різняться в різних авторів
	Метод доцільності витрат	Забезпечує покриття витрат та плановий рівень рентабельності	Не може забезпечити потрібний обсяг виробництва в пік сезону або потреби випуску незапланованого рівня продукції
	Агрегатний метод	Розраховується на основі фінансової звітності. Побудова балансових моделей відповідно величини запасів джерелам суб'єктів господарювання	Досить вузький підхід до оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів господарювання, оскільки оцінка фінансової безпеки повинна здійснюватись на основі багаторівневої інтеграції показників
	Коефіцієнтний метод	Відображає різні аспекти діяльності суб'єктів господарювання, враховує фактори внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування	Відсутність нормативних значень більшості коефіцієнтів, значення коефіцієнтів у динаміці не можуть бути інтерпретованими, оскільки значення і обчислення показників змінюються у часі
	Інтегральний метод	Використовуються дані бухгалтерської та статистичної звітності. Легкий в розрахунку та розумінні	Складові методики інтегральної оцінки тяжіють до системи індикаторів економічної безпеки, методичний інструментарій визначення якої є більш проблемним
	Рівноважний метод	Дає можливість встановлювати для типових ситуацій фінансового стану суб'єктів господарювання розробки загального рекомендованого характеру для досягнення фінансової безпеки	Не дає можливість оцінити стан суб'єктів господарювання в конкурентному діловому середовищі
	Метод аналізу ризику за допомогою дерева рішень	Дає можливість розбити велику, складну проблему на безліч дрібних проблем	В реальних умовах господарювання певні варіанти рішень можуть не дати бажаного результату

Джерело: Адаптовано автором за допомогою джерел: [7; 15; 16; 28]

снювати за фінансовими показниками, а потім визначати інтегральний показник експертним шляхом [4; 22]. Застосування інтегрального методу оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання базується на використанні фінансової і статистичної звітності, що спрощує його застосування, проте існує проблема вибору коефіцієнтів дослідження та визначення їх порогових значень.

Інші дослідження фінансової безпеки суб'єктів господарювання ґрунтуються на якісному підході. Можна стверджувати, що даний підхід оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання має суб'єктивний характер. Якісний підхід ґрунтується на формалізації даних про діяльність суб'єктів господарювання на основі експертних оцінок. В основному він застосовується під час кризи управління фінансовою безпекою [7]. Інший широко відомий якісний метод оцінки фінансової безпеки є SWOT-аналіз, який характеризує сильні і слабкі сторони діяльності суб'єктів господарювання, можливості і загрози, які виникають в процесі їх функціонування [7]. За кордоном широко використовується такий якісний метод, як метод побудови сценаріїв. За допомогою методу побудови сценаріїв суб'єкти господарювання планують та прогнозують план дій в тій чи іншій ситуації, перевагами даного методу в тому, що суб'єкти господарювання в певній ситуації не розгубляться, а будуть мати ефективні методи протидії ризикам і загрозам, які виникають. Основне призначення сценарного методу сформувати побудову стратегічних цілей розвитку, розкрити можливі наслідки сьогоднішніх дій у майбутньому [16]. Метод стратегічних груп був розроблений М. Портером. Суть даного методу в тому, що суб'єкт господарювання відноситься до певної стратегічної групи. Карта стратегічних груп формується за допомогою певних критеріїв, таких як: ціна продукції, різновидність цін, асортимент продукції, частка ринку, рівень застосування технологій, якість продукції, рівень обслуговування клієнтів, ступінь інтеграції, торгівельна марка, бренд [16]. Бенчмаркінг в системі фінансової безпеки дає можливість зробити аналіз і дати оцінку діяльності лідерів ринку, порівняти власні методи управління з лідерами, адаптувати їхні методи управління до власної діяльності [17]. При здійсненні бенчмаркінгу суб'єктам господарювання треба переконатися у необхідності змін, визначенні того, що саме має бути змінено, обґрунтування того, як ці зміни вплинуть на діяльність суб'єкта господарювання, чи ці дії не дадуть зворотній до фінансової безпеки ефект. Проаналізувавши методи дослідження фінансової безпеки (табл. 1), ми визначили їх позитивні та негативні сторони, які обов'язково повинні враховувати суб'єкти господарювання під час їх використання. Застосування суб'єктами господарювання тільки якісних методик не

дасть бажаного результату гарантування їх фінансової безпеки, оскільки отримані результати потребують уточнення на основі кількісних методів. Поєднання кількісних та якісних методів дадуть можливість побачити недоліки одних та переваги інших методів, які в комплексі дадуть синергетичний ефект управління фінансовою безпекою суб'єктів господарювання (табл. 1).

**Висновки.** В умовах зростання циклічності фінансових криз необхідним є застосування комплексних методів оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Якісні та кількісні методи доповнюють один одного, дають більші можливості нейтралізації та завчасного попередження ризиків і загроз, які виникають у фінансовій діяльності суб'єктів господарювання. І тим самим забезпечити більший рівень фінансової безпеки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 309 с.
2. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: [монографія] / І.П. Мойсеєнко – Л.: Аверс, 2007. – 304 с.
3. Смотри в корень: менеджмент знаній – основа нової моделі управління / Технологии менеджмента знаний: Публикации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.kmtc.ru/publications/library>.
4. Мойсеєнко І.П. Формування інтелектуального потенціалу суб'єктів господарювання в умовах інформаційно-інноваційного середовища / І.П. Мойсеєнко // Економіко-правовий часопис: зб. наук. праць. – Львів: ЛьвДУВС. – 2010. – Вип. 1. – С. 100–107.
5. Бланк І.А. Аतिकризисное финансовое управление предприятием / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2006. – 672 с.
6. Мойсеєнко І.П. Моделі аналізу економічної безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10 (112). – С. 64–73.
7. Антонова О. Систематизація методичних підходів до оцінки фінансової безпеки підприємства / О. Антонова // Схід. – 2010. – № 6 (106). – С. 3–7.
8. Храпкіна В.В. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / В.В. Храпкіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 191–194.
9. Горячева К.С. Оцінка рівня фінансової безпеки підприємства / К.С. Горячева // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Суми: ВВГП «Мрія – 1» ЛТД. УАБС. – Т. 10. – 386 с.
10. Фінансова безпека підприємства: [навч. посіб.] / [Т.Б. Кузьменко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко]. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – 300 с.
11. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: [монографія] / Л.О. Лігоненко. – К.: Наукова думка, 2000. – 390 с.
12. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.

13. Гришко Н.С. Методичні аспекти оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства / Н.С. Гришко // Регіональні перспективи. – 2002. – № 1. – С. 112–115.
14. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: [навч. посіб. з грифом МВС України] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – 380 с.
15. Мойсеєнко І.П. Економічна та фінансова діагностика: [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 282 с.
16. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: [підруч.] / Б.М. Мізюк. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 544 с.
17. Ліпкан В.А. Національна безпека України: [навч. посіб.] / В.А. Ліпкан – К.: Кондор, 2008. – 552 с.
18. Петрина О.Б. Методичні засади оцінювання фінансової безпеки підприємства / О.Б. Петрина // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12. – С. 229–236.
19. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
20. Зубик В.Б. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / [В.Б. Зубик, Д.Б. Зубик, Р.С. Сегедов, А. Абдула] – Минск: Высшая школа, 1998.
21. Ильяшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С.Н. Ильяшенко // Актуальные проблемы экономики. – 2003. – № 3 (21). – С. 12–19.
22. Гришко Н.Є. Методичні аспекти оцінки фінансової складової економічної безпеки підприємства / Н.Є. Гришко // Регіональні перспективи. – 2002. – № 1. – С. 112–115.
23. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: [монографія] / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
24. Єпіфанов А.О., Пластун О.Л., Домбровський В.С. та ін. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: [монографія] / [А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський та ін]; за заг. ред. д. е. н., проф. А.О. Єпіфанова. – Суми: ДВНЗ «У АБС НБУ», 2009. – 295 с.
25. Власюк Н.І. Інтегральне оцінювання ймовірності банкрутства підприємств / Н.І. Власюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 360–365.
26. Мельник Л.Г. Экономика предприятия: [учеб. пособ.] / [Л.Г. Мельник, А.И. Каринцева, С.Н. Ильяшенко]. – Сумы: ИТД, 2002. – 632 с.
27. Голов Р.С. Инновационно-синергетическое развитие промышленных организаций (теория и методология) / Р.С. Голов, А.В. Мыльник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 420 с.
28. Загорта Т.О. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / Т.О. Загорта. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 400 с.



УДК 65.012.12

Маєвська Н.В.

кандидат наук з державного управління, доцент,  
доцент кафедри обліку та аудиту  
Макіївського економіко-гуманітарного інституту

## СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

### STANDARDIZATION AS A METHOD OF GOVERNMENT CONTROL OF ECONOMY OF ECONOMIC ACTIVITY

#### АНОТАЦІЯ

Визначено сутність стандартизації як окремої складової ефективної діяльності суспільства відповідно до сучасних світових тенденцій з формування систем міждержавних економіко-політичних об'єднань. Доведено необхідність та сутність проведення попереднього аналізу економічної ефективності діяльності підприємства при введенні стандартизації процесів виробництва та виробленої продукції, а також при переході на нові параметри технічної регламентації.

**Ключові слова:** підприємство, стандартизація, економічний аналіз, час, ринок, ефективність, рішення.

#### АННОТАЦИЯ

Определена сущность стандартизации как отдельной составляющей эффективной деятельности общества в соответствии с современными мировыми тенденциями по формированию систем межгосударственных экономико-политических объединений. Доказаны необходимость и сущность проведения предварительного анализа экономической эффективности деятельности предприятия при введении процессов стандартизации производства и продукции, а также при переходе на новые параметры технической регламентации.

**Ключевые слова:** предприятие, стандартизация, экономический анализ, время, рынок, эффективность, решение.

#### ANNOTATION

The essence of standardization as a separate component of the effective operation of the society in accordance with modern international trends in the formation of international economic and political organizations is considered. The necessity and nature of a preliminary analysis of the economic efficiency of the enterprise with the introduction of standardization of production processes and products, as well as the transition to the new requirements of technical regulations are proved.

**Keywords:** enterprise, standardization, economic analysis, time, market, efficiency, solutions.

**Постановка проблеми.** Удосконалення рівня господарської діяльності підприємства та безперервного процесу його раціоналізації має здійснюватися відповідно до світового інноваційного прогресу та його науково-технічного рівня виробництва з відповідною структурою управління господарською системою і рівнем організації виробництва і, тим самим забезпечувати кінцеву якість і світову конкурентоспроможність продукції, що особливо актуально для України внаслідок внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі, а також у контексті підписання договору про асоціацію з ЄС.

Комплексне впровадження інноваційного організаційно-технічного впливу на процес і результати виробництва належить до сфери державного управління і забезпечується систе-

мою технічного регулювання, яка базується на правовому регулюванні відносин, щодо необхідності встановлення, застосування і виконання обов'язкових вимог до продукції чи пов'язаних з нею процесів, систем і послуг, персоналу й структурних органів, а також на перевірці їх дотримання шляхом оцінки відповідності та ринкового нагляду (Закон України «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 01.12.05 № 3164-IV). Організаційно-технічна діяльність в країні забезпечується Департаментом технічного регулювання Міністерства економічного розвитку та торгівлі України (наказ від 28 березня 2012 р. № 416) і включає стандартизацію, оцінку відповідності, метрологію, нормативне супроводження та міжнародне співробітництво в цій сфері державного регулювання.

**Стан питання.** Серед завдань економічного аналізу найважливішим є попередній аналіз ефективності майбутньої інноваційної діяльності підприємств, організацій та установ. Він проводиться для опрацювання проєктів, обґрунтування бізнес-планів, визначення оптимальних розмірів виробництва, раціонального використання наявних ресурсів, підвищення ефективності виробництва з метою запобігання схваленню економічно неефективних, хоч і технічно-прогресивних рішень і який пов'язаний з прогнозуванням, перспективним і поточним плануванням, з вибором і обґрунтуванням варіантів управлінських рішень.

Базовою підставою економічного аналізу діяльності підприємства є рекомендації маркетингових досліджень ринку попиту та пропозицій товарів та послуг, за якими визначається продукція, що задовольняє потреби споживачів у відповідності до можливостей їх придбання (технічних, економічних, соціальних тощо). Маркетингові дослідження у першу чергу здійснюються виробничими підприємствами та на заказ окремими організаціями і лягають в основу вивчення переваг і недоліків ринкових пропозицій продукції та тенденцій їх удосконалення, потенційного обсягу випуску товару, що забезпечує економічне обґрунтування варіантів розвитку підприємства і вибір найліпшого з них та необхідні обсяги фінансування для їх реалізації [1; 2].

На підставі економічного аналізу обґрунтовуються: економічна стратегія управлінських рішень для перспективних і планових прогнозів; досліджується достатність і доступність матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, технічний та технологічний рівень виробництва для забезпечення якості продукції, опрацьовуються запобіжні заходи щодо можливих недоліків, виявляються причини та фактори, які можуть негативно впливати на результати тощо. Основну увагу при цьому приділяють стандартизації продукції як діяльності з державного регулювання, спрямованої на встановлення норм, правил, вимог, характеристик, що мають забезпечити безпечність продукції, робіт, послуг, їх техніку та інформаційну сумісність, взаємозамінність, якість продукції відповідно до сучасних досягнень науки та техніки, і тим самим сприяти підвищенню ефективності виробництва за рахунок його інтенсифікації та інноваційних впроваджень у техніку та технології [3].

Вплив стандартизації на економічну ефективність діяльності виробництва досліджували такі фахівці, як Л.І. Боженко [1], В.В. Тарасова [2], Л.С. Кириченко [3], В.В. Дятлова [4] та ін.

**Мета дослідження** – встановлення економічної ефективності стандартизації виробництва

**Виклад основного матеріалу.** Відповідно до Закону України «Про стандартизацію» № 1315-VII від 05.06.14 (ВВР, 2014, № 31, ст. 1058), стандартизація визначається як діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній системі, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі і сприянню науково-технічному розвитку та співробітництву. За своїм змістом система стандартизації має нормативно-правовий характер і включає закони України, законодавчі і нормативно-правові акти, нормативні документи і класифікатори.

Стандартизація як окрема діяльність суспільства належить до сфери державного управління. Без неї не можуть існувати промисловість, оборона і країна в цілому, вона пов'язана з усіма іншими видами діяльності, що забезпечує її економічну, соціальну та комунікативну функції [4]:

- економічна функція полягає в тому що дає змогу зацікавленим сторонам за допомогою стандартів отримувати достовірну інформацію щодо продукції оскільки посилення на певні стандарти усуває необхідність детального описування та характеризовування зобов'язань виробника відповідно вимог до продукції, методів випробувань, удосконалення її якості, ефективності виробництва;

- соціальна функція визначається тим, що стандарти мають містити такі показ-

ники якості продукції, які сприяють охороні здоров'я, збереженню довкілля, нормам безпеки її виготовлення, використанню, споживання та утилізації;

- комунікативна функція забезпечує взаєморозуміння в суспільстві за допомогою інформації, єдиних термінів, означень, понять, символів, правил діловодства тощо.

При цьому під економічною ефективністю стандартизації розуміють підвищення продуктивності суспільної праці чи економію витрат живої і відтвореної праці, що забезпечує задоволення різноманітних потреб суспільства. Цей критерій у найбільш загальному вигляді відображає економічну корисність здійснюваних заходів зі стандартизації. Разом із цим у кожному окремому випадку цей критерій має свій конкретний зміст і форму вираження.

Річний економічний ефект, який отримується у виробництві від втілення стандартів, спрямованих на поліпшення технологічних процесів, механізації та автоматизації виробництва, покращення засобів організації виробництва і праці, розраховується по залежності [5]:

$$E = Z_1 A_1 - Z_2 A_2 = (C_1 + E_n K_1) A_1 - (C_2 + E_n K_2) A_2, \quad (1)$$

де:  $E$  – річний економічний ефект, грн.;  $Z_1, Z_2$  – витрати на одиницю продукції (роботи), грн;  $E_n$  – нормативний коефіцієнт капітальних вкладень, який дорівнюється – 0,15;  $A_2$  – річний випуск продукції після впровадження стандарту, в натуральних одиницях;  $C_1, C_2$  – собівартість одиниці продукції (роботи), грн;  $K_1, K_2$  – вартість виробничих фондів, грн (індекси 1 і 2, відповідно, означають витрати або випуск продукції до і після стандартизації та поліпшення якості продукції).

Одночасно для визначення економічного ефекту використовується коефіцієнт економічної ефективності стандартизації ( $K_{cm.}$ ) [6]:

$$K_{cm.} = \frac{A_2(C_2 - C_1) - A_1(C_1 - C_2)}{K}, \quad (2)$$

де:  $C_1, C_2$  – ціна одиниці продукції, грн;  $K$  – питомі капітальні вкладення в основні та обігові виробничі фонди.

У загальному плані методологічний підхід до визначення економічної ефективності стандартизації втілює всебічний облік усіх можливих витрат при впровадженні нормативних документів (НД) і включає такі основні положення:

1. Оцінку економічної ефективності стандартизації, яка має комплексно враховувати всю різноманітність економічних, організаційних і технічних наслідків стандартизації.

2. Врахування масштабів впровадження заходів зі стандартизації.

3. Період дії НД для врахування величини економічного ефекту.

4. Зіставлення витрат на розробку і впровадження НД з величиною ефекту від його використання.

Визначення величини економічного ефекту має починатися з початкової стадії і супрово-

джувати весь процес впровадження правил стандартизації.

Кожний проект НД повинен мати обґрунтування та розрахунки економічної ефективності. Розроблений НД подають на розгляд і затвердження з техніко-економічним розрахунком ефективності, який потрібен для прийняття рішення про його затвердження та впровадження у промисловість.

Після впровадження НД у виробництво на основі даних фактично отриманих результатів при проектуванні, виробництві та експлуатації об'єктів стандартизації розраховується величина фактичного економічного ефекту.

Зіставлення даних очікуваного і фактичного економічного ефекту дає змогу зробити аналіз економічних показників унаслідок проведення робіт зі стандартизації, установити повноту впровадження НД та оцінити роботу в галузі стандартизації.

Методики розрахунків економічної ефективності мають свої специфічні риси для різних галузей економіки, окремих підприємств, конкретних видів продукції. Практика і досвід проведення розрахунків економічної ефективності стандартизації показують, що для визначення економічного ефекту від робіт і заходів зі стандартизації доцільно використовувати три групи розрахунків:

- поперед виробничій діяльності (стадії проектно-конструкторських та науково-дослідних робіт, тобто на стадії створення НД);
- сфері виробництва (на стадії створення якості продукції);
- сфері обігу (на стадії обігу й експлуатації продукції).

На стадії проектування витрати зменшуються внаслідок зниження трудомісткості науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт, скорочення термінів розробки, кількості розроблюваної документації та впровадження нової продукції, обладнання, технології, що у свою чергу дозволяє прискорити отримання ефекту від їх впровадження.

У циклі «наука – виробництво» стандартизація є завершальним етапом наукових розробок, конструкторських і технологічних опрацювань нових видів продукції (товарів, послуг) та концентрує результати впровадження наукових досягнень у виробництво. Утворювальними елементами економічної ефективності є витрати на проведення наукових досліджень фундаментального і прикладного характеру, на конструкторські опрацювання, виготовлення дослідних зразків тощо.

До основних джерел економічної ефективності у сфері виробництва варто віднести зниження трудомісткості виготовлення, матеріаломісткості, фондомісткості продукції, тощо, а це забезпечує скорочення витрат заробітної плати за рахунок раціонального розміщення трудових ресурсів, економію різних видів ресурсів та підвищення якісних показників виробів, удо-

сконалення методів контролю та випробувань продукції, пакування, транспортування і збереження. Результати у сфері виробництва відбиваються не тільки на собівартості виготовлення продукції, але й створюють можливості отримання ефекту споживачем на проміжних стадіях життєвого циклу продукції.

У сфері обігу та експлуатації продукції економічний ефект утворюється за рахунок підвищення якості продукції та її надійності, збільшення терміну служби виробів.

Економічний ефект від впровадження стандартизації в різних сферах діяльності розподіляється таким чином:

- науково-дослідні, дослідно-конструкторські та проектно-конструкторські роботи – близько 30-35%;
- сфера виробництва – близько 15-20%;
- сфера експлуатації – близько 50%.

Економічний ефект від стандартизації відображає результати впровадження у виробництво нової техніки, прогресивної технології, удосконалення виробництва, сприяє переводу на якісно новий рівень усіх елементів виробничого процесу. Величина економічного ефекту є основним показником оцінки діяльності підприємства, оскільки вона відображає реальний внесок розробника та виробника у підвищення ефективності суспільного виробництва.

Наведене відповідає загальним умовам створення нового підприємства з випуску продукції орієнтованої на внутрішній ринок або на зовнішні ринки з співпадаючою системою параметрів стандартизації, наприклад, як у країнах СНД з базовою системою стандартизації колишнього СРСР. Разом з тим глобалізація світової економіки визначає необхідність впровадження загальноприйнятих стандартів країн-лідерів або їх угруповань (ЄС тощо), які забезпечують створення інноваційної, надійної, безпечної та якісної продукції, конкурентоспроможної на зовнішніх ринках [7].

Так, світове виробництво залізничних рейок становить понад 6 млн т на рік, з яких: у країнах Азії – понад 3,3 млн т; у країнах ЄС – близько 2млн т; в Росії – близько 1 млн т; в Україні (ВАТ «МК «Азовсталь») – 200 тис. т, з яких 80% споживають залізниці країни [8]. На рівень надійності і стійкості цього виду металопрокату впливають технологічні (хімічний склад, твердість, механічні властивості, вміст кисню та водню в рейковій сталі, рівень технології тощо) та експлуатаційні фактори, які визначаються нормативними документами: в Україні – «ДСТУ 4344. Рейки звичайні для залізниць широкої колії. Загальні технічні умови»; в Росії – «ГОСТ 51658–2000. Рельсы железнодорожные. Общие технические условия»; у країнах ЄС – «EN 13674-1:2003. Железная дорога – Верхнее строение пути – Часть 1». Порівняння цих нормативних документів визначило незначні відхилення між ГОСТ та ДСТУ і достатньо велику різницю між ДСТУ



та EN в частинах: нормування вмісту кисню та водню у сталі; проведення кваліфікаційних випробувань; перехід на виробництво рейок довжиною 100 м і більше і що вимагає реконструкції їх виробництва з впровадженням: виплавлення рейкової сталі у кисневих конверторах або електропечах; прокатування рейок із безперервно-ливої заготовки; прокатування рейок з використанням універсальних клітей; загартування рейок з використанням тепла прокатного стану; стовідсоткового неруйнівного контролювання якості металу головки, підшви і шийки рейки; автоматичного контролювання розмірів профілю рейки та її прямолінійності. Таким чином, впровадження у практичну реалізацію окремих міжнародних стандартів тягне за собою реконструкцію виробництва, яка за витратами збігається з будівництвом нового підприємства з дотриманням усіх нормативних вимог по стандартизації самого виробництва продукції.

Незважаючи на зазначені труднощі, Україна, відповідно до національної політики щодо вступу до Європейського Союзу, здійснює поступову адаптацію свого законодавства до регламентів цієї організації. Так, згідно з планом заходів з виконання відповідної Загальнодержавної програми, розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25 березня 2013 р. № 157-р на 2013 рік планово затверджено адаптацію 42 нормативно-правових актів України до законодавства Європейського Союзу, у тому числі за напрямками: охорона праці – 3; охорона здоров'я і життєздатність людей, тварин і рослин – 2; довкілля – 10; технічні правила і стандарти – 11. На теперішній час в Україні діє маже 17000 стандартів та технічних регламентів, з яких майже третина планується до імплементації в європейське законодавче поле і це свідчить про довготривалість самого процесу адаптації.

Багато заходів у системі стандартизації мають соціальний характер і оцінюються специфічними методами та показниками. Наприклад, впровадження НД системи безпеки праці оцінюється за допомогою показників зниження виробничого травматизму і професійних захворювань і розрахунку на цій основі економічних ефектів від їх впровадження. НД на системи уніфікованої документації полегшують управлінську працю, скорочують обсяг листування, дозволяють використовувати технічні засоби й обчислювальну техніку (наприклад, штрихкова позначка продукції).

## Висновки та перспективи подальших розвідок.

1. Маркетингові дослідження ринку визначають рекомендації для виробництва щодо вибору продукції та розробці програм її створення і засвоєння з відповідною стандартизацією до державних і міжнародних вимог для забезпечення якості та конкурентоспроможності.

2. Економічний аналіз впровадження стандартизації у господарську діяльність підприємства в проектах його становлення і розвитку, дозволяє визначити фактори, що впливають на ефективність виробництва та обґрунтувати управлінські рішення, спрямовані на підвищення ефективності його економічної діяльності з випуску конкурентоздатної продукції чи надання при цьому якісних послуг.

3. Стандартизація виробничої діяльності в Україні за світовими рівнями провідних країн світу визначається як довготривалий витратний процес і вимагає часткового збереження існуючої системи технічного регулювання відповідно до конкурентоспроможної продукції, адаптованої на зовнішньоекономічних ринках.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Основи маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Бизнес – книга, 1995. – 698 с.
2. Основи маркетингу: навчальний посібник / [В.Л. Пілюшенко, Н.М. Ткачова, О.Є. Бурцева, Г.А. Радченко]. – Донецьк: ДонДУУ, 2010. – 309 с.
3. Беленцов В.М., Маєвська Н.В. Техніко-економічний аналіз: навчальний посібник / В.М. Беленцов, Н.В. Маєвська. – Донецьк: Вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення). – 2010. – 297 с.
4. Боженко Л.І. Метрологія, стандартизація, сертифікація та акредитація: навчальний посібник / Л.І. Боженко. – Львів: Афіша, 2006. – 324 с.
5. Тарасова В.В., Малиновський А.С., Рибак М.Ф. Метрологія, стандартизація і сертифікація: підручник / За заг. ред. В.В. Тарасової. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.
6. Кириченко Л.С., Самойленко А.А. Стандартизація і сертифікація товарів та послуг: підручник / Л.С. Кириченко, А.А. Самойленко. – Харків: Вид-во «Ранок», 2008. – 240 с.
7. Дятлова В.В. Система організаційно-технічного регулювання економіки: трансформаційні процеси в Україні: монографія / В.В. Дятлова. – Донецьк: «ВІК», 2011. – 399 с.
8. Аналіз вимог національних стандартів до якості залізничних рейок та результатів досліджень їх експлуатаційної стійкості / Я. Пихтін, В. Левченко, Л. Іванісенко [та ін.] // Стандартизація, сертифікація, якість: науково-технічний журнал. – 2009. – № 4. – С. 24-30.



УДК 338.24

Мешкова Н.Л.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки й управління  
Донбаського державного технічного університету

## ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА МІКРОРІВНІ

## ESTIMATION OF BUSINESS ACTIVITY OF ENTERPRISE ON A MICROLEVEL

## АНОТАЦІЯ

У роботі обґрунтовано, що для оцінки стану ділової активності на макрорівні доречно застосовувати коефіцієнт стійкості економічного зростання. Також для забезпечення ділової активності підприємства пропонується застосовувати для оцінки такі показники, як коефіцієнти оборотності окремих елементів активів і коефіцієнти оборотності окремих елементів пасивів підприємства, а також показники тривалості обороту. Розглянуто оцінку ділової активності на кількісному рівні – оптимальне співвідношення між темпом зростання прибутку, доходу та активів, яке має назву «золоте правило економіки підприємства», що надає можливість проаналізувати конкурентні переваги підприємства для стимулювання ділової активності.

**Ключові слова:** ділова активність, промислове підприємство, оцінка ділової активності, показники оборотності, темпові показники.

## АННОТАЦИЯ

В работе обосновано, что для оценки состояния деловой активности на макроуровне уместно применять коэффициент устойчивости экономического роста. Также для обеспечения деловой активности предприятия предлагается применять для оценки такие показатели, как коэффициенты оборотности отдельных элементов активов и коэффициенты оборотности отдельных элементов пассивов предприятия, а также показатели длительности оборота. Рассмотрена оценка деловой активности на количественном уровне – оптимальное соотношение между темпом роста прибыли, дохода и активов, которое называется «золотое правило экономики предприятия», которое предоставляет возможность проанализировать конкурентные преимущества предприятия для стимулирования деловой активности.

**Ключевые слова:** деловая активность, промышленное предприятие, оценка деловой активности, показатели оборачиваемости, темповые показатели.

## ANNOTATION

The paper grounded that for the estimation of the state of business activity on a macrolevel, it is appropriate to apply the coefficient of firmness of the economy growth. Also for providing business activity of enterprise, it is suggested to apply for estimation such indexes as coefficients of circulating of separate elements of assets and coefficients of circulating of separate elements of passive voices of enterprise, and also indexes of duration of turn. The estimation of business activity is considered at quantitative level as an optimum correlation of the rate of growth of income, profit and assets, which is named «golden rule of economy of enterprise», which gives possibility to analyse the competitive edges of enterprise for stimulation of business activity.

**Keywords:** business activity, industrial enterprise, estimation of business activity, turnover indices, growth indices.

**Постановка проблеми.** Оцінка ділової активності підприємства є найбільш дослідженим питанням в загальній проблемі управління діловою активністю суб'єктів господарювання. Аналіз ділової активності підприємства на макрорівні – це один із основних напрямів аналізу фінансово-господарської діяльності під-

приємств. Отже, завдання оцінювання ділової активності на макрорівні постає як одне із важливіших для прийняття управлінських рішень у сфері розвитку підприємства, формування стратегії функціонування на перспективу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Щодо питання оцінки ділової активності підприємства, то варто зазначити, що, як довів аналіз літературних джерел, деякі науковці окремо його не розглядають. Так, оцінка ділової активності на мікрорівні здійснюється у рамках дослідження:

- 1) оборотності (оборотності обігових коштів, швидкості обороту капіталу);
- 2) фондівдачі (або коефіцієнту оборотності основних засобів) [1, с. 195];
- 3) продуктивності праці [2, с. 184];
- 4) рентабельності;
- 5) заходів антикризового фінансового управління;
- 6) фінансового стану: прогнозування банкрутства з використанням інтегрального показника (моделей Альтмана, Таффлера та інших моделей);
- 7) ефективності (ефективності використання оборотних активів, ефективності управління капіталом).

У монографії М.П. Войнаренко і Т.Г. Рзаєвої [3, с. 14] наведено два основні напрями оцінки ділової активності: 1) із виділенням коефіцієнтів ділової активності (при цьому вивчаються певні характеристики ділової активності); 2) із виділенням показників щодо використання коштів (поняття «ділова активність» не розглядається як окрема категорія).

Таким чином, як висновок варто відзначити, що подальші отримані результати дослідження оцінки ділової активності підприємств потребують свого подання в узагальненому вигляді з обґрунтуванням:

– необхідної (оптимальної) кількості показників, аналіз яких розкриває стан ділової активності;

– віднесення існуючої сукупності індикаторів оцінки саме до показників, що характеризують стан ділової активності.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Результати дослідження показників, які оцінюють ділову активність підприємства, про що наголошується у проаналізованих методичних рекомендаціях, монографіях

та інших наукових виданнях [1-10], довели, що більшість запропонованих коефіцієнтів оцінюють оборотність активів підприємства та окремих елементів активних засобів (наприклад, дебіторської заборгованості) і джерел формування засобів (кредиторської заборгованості як приклад). Дійсно, оборотність активів і пасивів характеризує промислове підприємство з позиції прояву активності у процесі здійснення операційної діяльності.

**Постановка завдання.** Удосконалення підходу до оцінки ділової активності промислового підприємства на мікрорівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У роботі запропоновано провести аналіз семи коефіцієнтів оборотності, які з різних сторін оцінюють стан засобів підприємства та його розрахункових статей балансу.

Коефіцієнти оборотності, які оцінюють ділову активність підприємства, здебільшого характеризують активну частину засобів. До показників, які б всебічно оцінили оборотність коштів, автор відносить п'ять коефіцієнтів. Ці коефіцієнти можна згрупувати таким чином:

- загальний коефіцієнт оборотності – коефіцієнт оборотності активів (інші назви: оборотність основного капіталу, коефіцієнт трансформації капіталу, ресурсовіддача): показує, скільки грошових одиниць (тис. грн) чистого доходу згенерувала кожна грошова одиниця (1 тис. грн) середнього розміру активів підприємства і характеризує ефективність використання усіх ресурсів суб'єкта господарювання;

- коефіцієнти оборотності за основними елементами – це два показники: коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача) і коефіцієнт оборотності обігових активів (оборотність обігових коштів). Отже, оборотність основних засобів показує ефективність використання основних фондів (обладнання, транспорту, будівель, комп'ютерів тощо); значення цього показника свідчить про те, скільки у грошовому вимірі чистого доходу припадає на одну грошову одиницю середнього розміру основних засобів за первісною або залишковою вартістю.

Коефіцієнт оборотності обігових активів оцінює швидкість обороту обігових коштів і показує, який розмір чистого доходу буде сформовано однією грошовою одиницею середнього розміру обігових активів (запасів, грошових коштів, заборгованості дебіторів за товари, дебіторської заборгованості за розрахунками тощо);

- коефіцієнти оборотності за складовими основних елементів (складові обігових активів): коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості і коефіцієнт оборотності матеріальних запасів (оборотність виробничих запасів – інша назва показника). Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості вказує на те, як швидко у середньому за певний проміжок часу обертається заборгованість, тобто набуває грошової форми (сплачується покупцями та іншими дебіторами). Цей показник визначається як відно-

шення чистого доходу до середнього розміру дебіторської заборгованості (заборгованості за товари, роботи, послуги; заборгованості за розрахунками; заборгованості покупців, яка забезпечена векселями та заборгованості за іншими поточними операціями дебіторів підприємства).

Стан ділової активності тісно пов'язується зі станом усіх ресурсів, у тому числі матеріальних, на що вказує потреба у визначенні коефіцієнта оборотності матеріальних запасів, який відповідає за ефективність управління запасами (запасами готової продукції, запасами товарів, запасами незавершеного виробництва та виробничими запасами в умовах функціонування промислових підприємств). На відміну від уже розглянутих коефіцієнтів оборотності, при розрахунку цього показника середній розмір матеріальних запасів підприємства порівнюється не з величиною чистого доходу, а з розміром собівартості реалізованої продукції, оскільки даний показник визначає швидкість перенесення запасами своєї вартості на вартість виготовленої продукції.

Варто відзначити, що значення розглянутих коефіцієнтів оборотності повинні мати тенденцію до збільшення. Чим скоріше обертаються активи, запаси, оборотні активи, основні засоби, повертаються кошти від дебіторів, тим більший розмір прибутку вони формують для підприємства і тим ефективніше працює підприємство, здійснюючи активну господарську діяльність.

Також ділова активність підприємства оцінюється на основі аналізу коефіцієнтів оборотності за пасивною частиною засобів. До цих показників віднесено два коефіцієнти, які пов'язані зі станом власного капіталу і станом кредиторської заборгованості. Отже, коефіцієнт оборотності власного капіталу як відношення чистого доходу до середнього розміру власного капіталу характеризує ефективність використання підприємством різних видів капіталу (статутного, резервного, неоплаченого, вилученого тощо) то нерозподіленого прибутку.

Для оцінки ділової активності важливим є коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, який висвітлює інформацію про стан заборгованості підприємства перед кредиторами. Варто відзначити, що у джерелах інформації наводиться різний порядок визначення цього показника:

- 1) у чисельнику коефіцієнта пропонується використовувати величину або чистого доходу, або доходу від реалізації продукції без вирахування податків, зборів тощо [4], або величину собівартості реалізованої продукції;

- 2) до знаменника коефіцієнта за одною методикою розрахунку додають усі поточні зобов'язання підприємства [4], за іншою методикою, яку наводить Л.О. Лігоненко, на відміну від попередньої, не враховуються такі показники, як короткострокові кредити банку, поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями [5, с. 129], у методиці інте-

гральної оцінки інвестиційної привабливості та інших матеріалах окрім зазначених показників зі складу поточних зобов'язань виключають інші поточні зобов'язання.

Отже, на основі проведеного дослідження щодо різних підходів у визначенні коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості встановлено, що оскільки показник характеризує обороти підприємства для сплати заборгованості перед кредиторами, швидкість її обертання, то у чисельнику варто застосовувати розмір чистого доходу підприємства, так як саме цей показник у більший мірі сприяє сплаті кредиторської заборгованості: чим більший розмір чистого доходу, тим більше коштів може бути спрямовано на погашення боргів. У знаменнику коефіцієнта варто залишити показники, які описують саме стан кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги; стан зобов'язань за поточними розрахунками та стан заборгованості, яка забезпечується векселями, виданими підприємством.

Таким чином, у роботі автором визначено такий підхід до розрахунку коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості, яким передбачається зіставляти чистий дохід від реалізації продукції у грошовому вимірі, який припадає на одну грошову одиницю середнього розміру цієї заборгованості.

Оборотність показників, що характеризують пасивну частину ресурсів (тобто джерела формування ресурсів), за аналогією із оборотністю показників, що оцінюють стан активних засобів, повинна збільшуватися для підтвердження ефективності діяльності та обґрунтування позитивних змін у стані ділової активності промислового підприємства.

Поряд із коефіцієнтами оборотності оцінку ділової активності суб'єкта господарювання надають показники, що визначають тривалість (час) обороту в днях за окремими елементами обігових активів. Найбільш розповсюджені показники тривалості обороту, які використовуються під час проведення аналізу фінансового стану підприємства.

У рамках аналізу ділової активності підприємства також оцінюється тривалість операційного і фінансового циклів. Тривалість операційного циклу вказує на кількість днів, протягом яких, по-перше, відбувається сплата дебіторської заборгованості, та, по-друге, матеріальні запаси набувають грошової форми.

На відміну від тривалості операційного циклу, показник тривалості фінансового циклу (або оборотності обігового капіталу) виключає ту кількість днів у розглядуваному періоді, яка відводиться на сплату кредиторської заборгованості. Отже, за отриманим у процесі аналізу ділової активності значенням цього показника можна зробити такі висновки:

– якщо розмір тривалості фінансового циклу є позитивним, то підприємство скорочує строк погашення кредиторської заборгованості (тобто

вчасно сплачує свої борги) на відміну від періоду погашення дебіторської заборгованості, який зростає;

– якщо розмір тривалості фінансового циклу є від'ємним, то підприємство має недолік грошових коштів: накопичується кредиторська заборгованість та збільшується строк її сплати, у той же час зменшується строк погашення дебіторської заборгованості.

Отже, розглянуті показники оборотності та тривалості обороту, які оцінюють стан ділової активності підприємства, характеризують ефективність здійснення операційної діяльності, оскільки на їх основі визначається ресурсний стан суб'єкта господарювання у процесі виробництва і реалізації продукції. Слід підкреслити, що саме із використанням цієї сукупності показників автором дисертаційної роботи пропонується доводити ефективність основного виду діяльності, тобто реалізувати другий етап загального процесу забезпечення ділової активності суб'єкта господарювання.

Як відомо, оцінка ділової активності на кількісному рівні передбачає дослідження темпів зміни основних показників діяльності [7]. Темп зміни (зростання або зменшення) здебільшого визначають за розміром прибутку (балансового або чистого), доходу від реалізації продукції та активів (сукупного капіталу) підприємства. Система нерівностей, яка утворюється за трьома основними оцінюючими темповими показниками, має назву «золоте правило економіки підприємства».

Співвідношення між показниками виражається таким чином

$$100\% < T_A < T_{BP} < T_{II}, \quad (1.1)$$

де  $T_A$ ,  $T_{BP}$ ,  $T_{II}$  – темп зростання відповідно активів підприємства, виручки від реалізації продукції та прибутку підприємства.

Варто зазначити, що значення показників у наведеному співвідношенні мають зростати (бути більшими за 100%). Отже, термін «темп зменшення» не відповідає логіці та змісту співвідношення.

У проаналізованій науковій літературі поза увагою залишається порядок розрахунку темпових показників, отже виникають питання:

– який дохід потрібно використовувати для розрахунку (чистий чи загальний);

– який фінансовий результат (валовий або чистий прибуток, від операційної чи звичайної діяльності тощо) необхідно зіставляти з доходом.

**Висновки.** Як довели результати проведеного дослідження, центральне місце у розглядуваному співвідношенні займає обсяг реалізації продукції, який зіставляється як з активами, так і з прибутком підприємства. У роботі пропонується у розрахунках використовувати чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), аргументуючи тим, що цей показник є величиною, яка генерується на рахунку підприємства і не враховує податок на додану вартість та інші обов'язкові вирахування з доходу, які не

залежать від виробничого процесу. Крім того, цей підхід не суперечить поясненням, наведеним у наукових статтях [8; 9; 10] та у інших вагомих виданнях. Розглянуті індикатори оцінки надають можливість отримати інформацію про результативність заходів управління та у подальших дослідженнях виділити особливості управління діловою активністю на макрорівні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: [учебник] / С.М. Пястолов. – 3-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2004. – 336 с.
2. Варавка В.В. Аналіз ділової активності як інструмент управління грошовими потоками підприємства [Текст] / В.В. Варавка // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 2. – С. 184-191.
3. Войнаренко М.П. Ділова активність підприємств: проблеми аналізу та оцінки [Текст]: [моногр.] / М.П. Войнаренко, Т.Г. Рзаєва. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 284 с.
4. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалёв. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 768 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст]: [моногр.] / Л.О. Лігоненко. – К.: Київ. нац. торг-екоп. ун-т, 2001. – 580 с.
6. Методичні рекомендації щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих акціонерних товариств та підприємств – емітентів облігацій (крім комерційних банків) [Текст]: Протокол засідання Аудиторської палати України від 23.02.2001 р. № 99 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – № 4. – С. 3-13.
7. Нацыпаева Е.А. Количественные показатели оценки деловой активности предприятия [Текст] / Е.А. Нацыпаева // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2012. – № 2. – С. 68-72.
8. Островська О. Оцінка фінансового стану підприємств в умовах стандартизації фінансової звітності [Текст] / О. Островська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. – № 2. – С. 28-35.
9. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації [Текст]: Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 № 49/121 // Офіційний вісник України. – 2001. – № 7. – Ст. 290. – (зі змін.).
10. Сидоренко И.В. Сравнение методик оценки деловой активности предприятия [Текст] / Е.А. Нацыпаева // Вестник Самарского экономического университета. – 2008. – № 7. – С. 108-111.



УДК 334.02.716

**Міняйленко І.В.**  
*старший викладач кафедри економіки підприємства  
та управління персоналом  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка*

**Гайжук О.В.**  
*студент  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

## THEORETICAL ASPECTS OF STRATEGIC PLANNING OF ENTERPRISE DEVELOPMENT

### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено категорію «стратегія», її взаємозв'язок з розвитком підприємств. Визначено суть стратегічного планування, його принципи та етапи. Також визначено актуальність і важливість дослідження поняття «стратегічне планування» та його роль у діяльності підприємств.

**Ключові слова:** розвиток, стратегічне планування, управління, стратегія, зміни, можливості, стратегічне управління, розвиток підприємства.

### АННОТАЦИЯ

В статье исследована категория «стратегия», ее взаимосвязь с развитием предприятий. Определены сущность стратегического планирования, его принципы и этапы. Также определены актуальность и важность исследования понятия «стратегическое планирование» и его роль в деятельности предприятий.

**Ключевые слова:** развитие, стратегическое планирование, управление, стратегия, изменения, возможности, стратегическое управление, развитие предприятий.

### ANNOTATION

The article deals with the category of «strategy», its correlation with the development of the enterprises. It defines the essence of strategic planning, its principles and stages. The relevance and importance of research of the concept of «strategic planning» and its role in the activities of enterprise are also specified.

**Keywords:** development, strategic planning, management, strategy, changes, possibilities, strategic management, development of the enterprises.

**Вступ.** Економічний розвиток у сучасному світі відбувається під впливом низки факторів, найважливішими серед яких є прогрес наукової думки, технологій, інтернаціоналізація багатьох сфер суспільного життя, перехід багатьох країн світу до моделі ринкових відносин. Поглиблюється взаємна залежність країн, регіонів та підприємств, розвиваються процеси інформатизації традиційних видів бізнесу та становлення нових виробничих систем на базі комп'ютерних технологій і мереж до них.

Різкі зміни у зовнішньому середовищі, що відбулися в Україні, стимулюють використання в управлінні регіонами нових методів планування, аналізування, створення незвичних систем взаємодії з постачальниками, споживачами, конкурентами.

**Огляд останніх джерел і публікацій.** Питаннями щодо розвитку теорії та методології стратегічного планування займалося багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких необхідно виділити Р. Акоффа, І. Ансоффа, А. Томпсона, А. Стрикленда, І.А. Бланка, В.Р. Весніна, О.С. Віханського, Д. Гейделя, К. Джонсона, В.С. Єфремова, Г. Мінцберга, Є.Г. Новицького, Дж. Пірса, М. Портера та інших. Наприклад, І. Ансофф під стратегією розумів один із декількох наборів правил прийняття рішень стосовно поведінки фірми в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток підприємства. Г. Мінцберг: «Кожне визначення додає важливі елементи до нашого розуміння стратегії, спонукаючи нас ставити фундаментальні питання про організації та їхній розвиток узагалі».

**Постановка завдання.** Метою дослідження є проведення всебічної оцінки різних трактувань поняття «стратегічне планування», уточнення його сутності та визначення взаємозв'язку з категорією «розвиток». Виходячи із поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- розкриття поняття стратегічного планування;
- теоретичне обґрунтування видів, принципів та етапів планування;
- визначення взаємозв'язку стратегічного планування та розвитку регіону.

**Виклад основного матеріалу.** Особливе місце у плановій організації діяльності підприємства займає перспективне, стратегічне планування, що є однією з основних функцій управління і становить процес визначення цілей створення організації, а також шляхів їх досягнення. Стратегічне планування формує основу для всіх управлінських рішень. Для визначення змісту «стратегічне планування», зокрема терміна «стратегічне», у таблиці 1 розглянуто наукові підходи формування поняття «стратегія».

Отже, відповідно до проведеного аналізу, категорія «стратегія підприємства» – це сис-

тематичний план його потенційної поведінки в умовах неповноти інформації про майбутній розвиток середовища та підприємництва, що включає формування місії, довгострокових цілей, а також шляхів і правил прийняття рішень для найбільш ефективного використання стратегічних ресурсів, сильних сторін і можливостей, усунення слабких сторін та захист від загроз зовнішнього середовища задля майбутньої прибутковості. Враховуючи вищезазначене тлумачення стратегії, можна зробити висновок про її взаємозв'язок з розвитком підприємства.

Безпосередньо сутність стратегії проявляється у такому:

- стратегія визначає основні напрями розвитку організації та шляхи досягнення її цілей;
- стратегія виступає способом встановлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем;
- стратегія формується на основі узагальненої, неповної та недостатньо точної інформації;
- стратегія є основою для розробки стратегічних планів, проектів і програм, які системно відображають напрями та інструменти розвитку підприємства.

Щодо категорії «стратегічне планування» – це різновид управлінської діяльності, який полягає в реалізації комплексу заходів, пов'язаних із визначенням стратегії діяльності організації, тобто комплексного плану перспективного розвитку організації [5, с. 235] Стратегічне планування забезпечує основу для всіх управлінських рішень, функцій організації, мотивації і контролю, що орієнтовані на розробку стратегічних планів. Процес стратегічного планування забез-

печує основу для ефективного ведення господарської діяльності підприємств. Можна відзначити, що стратегічне планування стає все більш актуальним для українських підприємств, що вступають у жорстоку конкуренцію як між собою, так і з іноземними корпораціями, так як визначені стратегічні орієнтири розвитку дозволяють своєчасно сформулювати тактичні заходи, щодо ефективності господарської діяльності.

Планування – це одна із основних функцій управління, процес визначення цілей, які підприємство передбачає досягти за певний період, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення. Дана функція об'єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою, надає усім процесам односпрямованість і скоординованість. Процес планування за видами умовно поділяють на: стратегічне, тактичне та оперативне (рис. 1).



Рис. 1. Види планування

Стратегічне планування – це довгострокове планування на основі проміжних цілей. Стратегія визначається головною ціллю та проміжними цілями, які дозволяють досягнути головної цілі. Цілі, які визначають стратегічний план, називають стратегічними цілями.

Тактичне планування – це організована послідовність дій, розроблених з метою вико-

Таблиця 1

#### Трактування поняття «стратегія»

Науковий підхід	Визначення змісту поняття	Автор
Філософський	- здатність до вирішення життєвих суперечностей.	[2, с. 66]
	- здатність особистості поєднувати свої індивідуальні особливості, свої статусні та вікові можливості, власні домагання з вимогами суспільства.	[2, с. 66]
Політичний	- вища область воєнного мистецтва. Охоплює питання теорії та практики підготовки країни та озброєних сил до війни, її планування та ведення, досліджує закономірності війни, розробляє способи та форми підготовки та ведення стратегічних операцій.	[15, с. 1279]
	- спосіб дій, лінія поведінки кого-небудь.	[13, с. 1202]
	- комплекс великомасштабних політичних рішень і діяльності, спрямованих на досягненні основної мети.	[13, с. 372]
Господарсько-економічний	- складова частини військового мистецтва, що представляє його вищу частину й охоплює питання теорії і практики підготовки збройних сил до війни, її планування та ведення.	[14, с.547]
	- напрям, траєкторія, спосіб розвитку компанії, спрямований на досягнення її цілей.	[10, с. 24]
	- стратегія є набір правил для рішень, якими організація керується у своїй діяльності.	[7, с. 28]
	- детальний всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації й досягнення її цілей.	[8, с. 181]
	- комбінація запланованих дій та швидкість рішень стосовно адаптації до нових досягнень та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби.	[16, с. 20]
	- ділова концепція організації на певну стратегічну перспективу, що представлена у вигляді довгострокової програми дій, які спроможні реалізувати дану концепцію та забезпечувати організації конкурентні переваги в досягненні цілей.	[11, с. 29]

нання стратегічного плану. Якщо стратегічне зосереджує увагу на ресурсах, середовищі, місії, то тактика стосується переважно людей та їх діяльності.

Оперативне планування – це планування роботи на короткі проміжки часу (в межах одного року з поділом на квартали і місяці), у процесі якого деталізуються плани підрозділів і служб підприємства (аж до окремих робочих місць) і відбувається їх коригування у зв'язку зі зміною обставин, які не були передбачені при складанні тактичних планів.

Усі види планування мають узгоджуватися між собою і складати єдину цілісну систему планів, стрижнем якої є генеральна мета, місія підприємства, що може бути реалізована лише за умови детального опрацювання всіх аспектів середовища господарювання та внутрішнього потенціалу підприємства.

Завдання планування визначаються кожною фірмою самостійно в залежності від діяльності, якою вона займається. Загалом, завдання стратегічного планування будь-якої фірми зводяться до такого:

- планування зростання прибутку;
- планування витрат підприємства і, як наслідок, їх зменшення;
- збільшення частки ринку, збільшення частки продажів;
- поліпшення соціальної політики фірми.

Система планів – це сукупність конкретних завдань по цілеспрямованому економічному управлінню, що забезпечує пропорційний і ефективний розвиток підприємства. При формуванні планів розвитку підприємства доцільно керуватися такими принципами (рис. 2).

На основі узагальнення теоретичного матеріалу доцільно виділити такі етапи стратегічного планування:

- аналіз стратегічних проблем;
- прогноз майбутніх результатів діяльності і визначення завдань;
- вибір оптимального варіанта розвитку;

– виконання складених планів, розробка планів, що забезпечують удосконалення методів і процедур, мобілізація людських і фінансових ресурсів фірми (рис. 3):

Планування завжди орієнтується на дані минулого, але прагне визначити і контролювати розвиток підприємства в перспективі. Тому надійність планування залежить від точності фактичних показників минулого.

Сучасний темп зміни і збільшення знань є настільки великим, що стратегічне планування являється єдиним засобом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Воно забезпечує вищому керівництву засіб створення плану на тривалий термін. Стратегічне



Рис. 2. Принципи планування

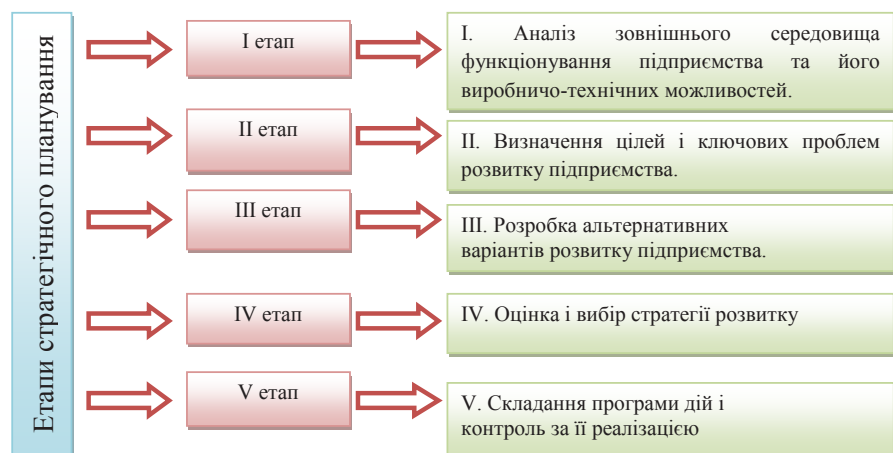


Рис. 3. Етапи стратегічного планування розвитку підприємств

планування дає також основу для ухвалення рішення. Знання того, чого організація хоче досягти, допомагає уточнити найбільш відповідні шляхи дій.

Формальне планування сприяє зниженню ризику при ухваленні рішення. Приймаючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення, керівництво знижує ризик прийняття неправильного рішення через помилкову або недостовірну інформацію про можливості підприємства або про зовнішню ситуацію. Планування, оскільки воно служить для формулювання встановлених цілей, допомагає створити єдність загальної цілі у місії будь-якого підприємства.

**Висновки.** Отже, стратегічне планування – це планування від майбутнього до теперішнього виходячи з глобальних ідей та поставлених цілей підприємства. Стратегія – не функція часу, а функція поставленої мети розвитку, специфічний, просторово орієнтований на майбутнє напрям розвитку. Воно базується, з одного боку, на цілях і завданнях, поставлених у ході розробки стратегії, а з іншого – на прогнозах у різних сферах розвитку.

Завжди треба пам'ятати, що застосування стратегічного планування створює найважливіші переваги у функціонуванні підприємства: готує підприємство до змін у зовнішньому середовищі; пов'язує його ресурси зі змінами зовнішнього середовища; прояснює проблеми, які виникають; координує роботу його різних структурних підрозділів; покращує контроль на підприємстві. Також обов'язково стратегічне планування, спрямоване на рішення кардинальних проблем, має бути підкріплено поточним плануванням, яке забезпечує досягнення стратегічних цілей. Звичайно, при цьому повинна забезпечуватися наступність планів, їх взаємозв'язок, хоча структура планових рішень, методи планування і терміни реалізації будуть відрізнятися. На мій погляд, саме стратегічне планування може стати тим, завдяки чому багато вітчизняних підприємств зможуть

стабілізувати свою діяльність і отримати необхідний імпульс для подальшого розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Веснин В.Р. Менеджмент: учеб. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 504 с.
2. Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-Оглы, Л.Ф. Ильичёв и др. – 2-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 2000. – 815 с.
3. Украинская советская энциклопедия, том 11. – Главная редакция украинской советской энциклопедии, 2001. – 607 с.
4. Українсько-російський економічний тлумачний словник / Авт.-упор. В.М. Копоруліна. – Х.: Факт, 2005. – 400 с.
5. Осовська Г.В., Юшкевич О.О. Економічний словник. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
6. Большая Советская энциклопедия, гл. редактор А.М. Прохоров. – М.: Сов. энциклопедия, 2004. – Т. 27.
7. Ансофф И. Стратегическое управление [пер. с англ. Л.И. Евенко]. – М.: Экономика, 2000. – 563 с.
8. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента [пер. с англ. Л.И. Евенко]. – М.: Дело, 2000.
9. Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2004. – 432 с.
10. Шеховцева Л.С. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. – 153 с.
11. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 360 с.
12. Литвак Б.Г. Разработка управленческого решения: учебник. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Дело, 2004. – 416 с.
13. Великий тлумачний словник української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с.
14. Большая советская энциклопедия / Под ред. А.М. Прохорова. – 3-е изд. – Т. 1. – М.: Советская энциклопедия, 2007. – 623 с.
15. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров. – 4-е изд. – М.: Советская энциклопедия, 2002. – 1600 с. ил.
16. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов / пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2000. – 576 с.



УДК 658.2:347.779

**Мойсеєнко І.П.***доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів**Львівського державного університету внутрішніх справ***Федишин О.О.***магістр**Львівського державного університету внутрішніх справ*

## **УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

### **KNOWLEDGE MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY**

#### **АНОТАЦІЯ**

У статті запропоновано підхід до побудови системи економічної безпеки підприємства на основі поєднання знання про зовнішнє середовище зі знаннями про використання інтелектуального капіталу і потенціалу управління інтелектуальними знаннями на підприємстві, а також подано схему такої системи. Запропоновано механізм управління економічною безпекою підприємства на основі використання принципів теорії систем, теорії потенціалів та теорії безпеки.

**Ключові слова:** економічна безпека, інтелектуальний капітал, система управління знаннями, інтелектуальний потенціал, компетенції, синергетичний ефект.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье предложен подход к построению системы экономической безопасности предприятия на основе сочетания знания о внешней среде со знаниями об использовании интеллектуального капитала и потенциала, управления интеллектуальными знаниями на предприятии, а также дано схему такой системы. Разработан механизм управления экономической безопасностью предприятия на основе использования принципов теории систем, теории потенциалов и теории безопасности.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, интеллектуальный капитал, система управления знаниями, интеллектуальный потенциал, компетенции, синергетический эффект.

#### **ANNOTATION**

The proposed approach to building a system of economic security through a combination of knowledge of the environment with knowledge of the use of intellectual capital and capacity, intellectual knowledge management in the enterprise, scheme of the system. The authors develop a mechanism of management of economic security of a company on the basis of the principles of systems theory, the theory of potential, and the theory of security.

**Keywords:** economic security, intellectual capital, knowledge management system, intellectual potential, competence, synergistic effect.

**Вступ.** Концепція менеджменту як сукупності окремих підходів до управління підприємства в умовах економіки знань та зростання невизначеності умов функціонування повинна бути доповнена можливостями використання інтелектуального капіталу та потенціалу відповідно до принципів теорії безпеки та систем управління знаннями. Для відповіді на питання про можливості інтелектуального капіталу (ІК) необхідне детальне вивчення структури знання підприємства і методів їх використання, що також забезпечує розуміння наявних і потен-

ційних майбутніх їх можливостей гарантування економічної безпеки. При цьому можливості можуть бути виражені через інструментарій, що забезпечує фільтрацію інформації й асиміляцію нових знань з попереднім знанням, перетворення цих знань в комерційні результати на основі ключових компетенцій [1, с. 167].

«Управління знаннями – загальна назва для методик, які організують процес комунікацій (цільового спілкування) в корпоративних структурах, скеровуючи його на створення нових та оновлень старих знань», які допомагають приймати та реалізувати управлінські рішення [3, с. 8].

«Такі методики на 80% використовують гуманітарні (біхевіористичний підхід) технології, а на 20% – інформаційні технології. Використання методик управління знаннями робить можливим використання колективного досвіду і знань та перетворення їх в корпоративний капітал [2, с. 48].

Організації, які управляють знаннями, в результаті отримують підвищення якості управлінських рішень (71% респондентів), прискорення реакції на зміни бізнес-середовища (68%), покращення роботи з клієнтами (64%) [7, с. 367]. З іншого погляду, управління знаннями це – створення таких умов, при яких інтелектуальний капітал організації дозволяє розробляти нові знання для успішного виконання стратегій та забезпечення конкурентних переваг [5, с. 9].

База знань про об'єкти безпеки та проблеми формується в межах підсистеми управління знаннями (СУЗ), яка будується відповідно до концепції економічної безпеки та використання інтелектуального потенціалу підприємства. У загальному випадку управління знаннями розглядається як процес створення умов для виявлення, збереження та ефективного використання знань, інформації для підвищення ефективності діяльності та використання потенціалу [2, с. 79].

Загальна схема впровадження СУЗ на першому етапі передбачає визначення працівників,

які реально зацікавлені та будуть впроваджувати ідеї управління знаннями [3, с. 3].

На другому етапі здійснюється *оцінка інтелектуальних активів* людського капіталу, структурних та ринкових активів, інтелектуальної власності. Список інтелектуальних активів підприємства формують:

- ринкові активи: марка обслуговування, марка товару, корпоративна марка, «свої люди», покупці, «прихильники-пропагандисти», повторні угоди, портфель замовлень, механізми розподілу, ліцензійні угоди;

- людські активи: освіта, професійна кваліфікація, робочі навички та знання;

- інфраструктурні активи: корпоративна культура, управлінські процеси, інформаційні технології, мережеві системи зв'язку;

- інтелектуальні активи: патент, авторське право, програмне забезпечення, права на дизайн, ноу-хау, товарні знаки, знаки обслуговування.

На третьому етапі *розробляються ключові компетенції* тактичного та стратегічного плану, сценарій та технологічні рішення СУЗ, визначаються основні механізми УЗ, нові обов'язки персоналу, пов'язані з УЗ [8, с. 95].

На четвертому етапі *реалізуються плани впровадження* СУЗ, змінюється зміст та характер вхідних інформаційних потоків, каталогізуються ресурси та визначається доступ до інформації, проводяться навчально-розвивальні програми. Впроваджуються нові технологічні рішення.

Найважливішим результатом впровадження знань повинне стати отримання якісних змін та формування конкурентних переваг, які забезпечуються найважливішими компетенціями. «Система управління знаннями є не затратною частиною ведення справ, але робить активний внесок в ланцюг доданої якості організації» [7, с. 364].

Зазначена послідовність етапів впровадження системи управління знаннями передбачає використання відповідної оргкультури формування, зберігання та передачі знань, що формують найважливіші компетенції господарської системи, та об'єднує персоналізований, інформаційний та навчальний підходи до використання знань.

Отже, знання накопичуються, організуються, інтегруються та зберігаються для їх застосування у конкретних ситуаціях та для вирішення завдань системи економічної безпеки підприємства.

Завдання концепції побудови підсистеми управління знаннями в системі економічної безпеки підприємства на основі використання інтелектуального капіталу можна сформулювати так:

- 1) теоретично обґрунтувати використання підсистеми управління знаннями як базового елемента механізму управління інтелектуальним капіталом та потенціалом підприємства для гарантування економічної безпеки;

- 2) використати теоретичну основу системного підходу до побудови підсистем управління знаннями на основі використання інтелектуального потенціалу інноваційного типу та сучасних ІТ-технологій для підвищення ризикозахищеності підприємства;

- 3) розробити модель формування структури підсистеми управління знаннями на основі елементної бази інтелектуального капіталу та особливостей формування інтелектуального потенціалу;

- 4) визначити систему моніторингу формування та використання інтелектуальних активів та інновацій на основі методик оцінки складових інтелектуального капіталу організації: управлінських компетенцій персоналу, структурних активів, ринкових активів та інтелектуальної власності [2, с. 12].

Проблеми побудови та впровадження системи управління знаннями потребують науково-методичного та практичного розв'язання для кожної господарської системи, яка сприймає стратегію управління інтелектуальним потенціалом як елемент системи економічної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основні положення концепції побудови системи управління економічною безпекою нового типу є такими:

- теоретичною базою побудови підсистеми управління знаннями є методологія формування та використання інтелектуального капіталу та потенціалу підприємства;

- визначення структури систем управління знаннями як сукупності різного рівня знань відповідно до інтелектуального капіталу та ключових компетенцій підприємства;

- розробка методик дослідження і процедур ідентифікації елементів підсистеми управління знаннями та оцінки стану інтелектуального капіталу й рівня використання інтелектуального потенціалу;

- методологія розвитку інноваційного потенціалу інтелектуальних активів організації на основі діагностики та оцінки їх стану;

- моделювання створення нових знань в галузі інфраструктури інновацій управлінського типу;

- вироблення критеріїв оцінки ефективності управління знаннями.

Елементи сучасних теорій управління, такі як організаційний процес (формування інфраструктурного капіталу), комунікація (формування ключових компетенцій), рефлексія (формування ринкового капіталу), об'єднуються в механізм управління інтелектуальним потенціалом на основі СУЗ (рис. 1).

Успішність використання описаних елементів в системі управління інтелектуальним потенціалом дозволяє припустити, що їх системне поєднання даватиме нові синергетичні ефекти:

- поєднання інструментів управління знаннями: комунікації та рефлексії, оргкультури

організації, інформаційних технологій (технологічний підхід) відображає вимоги зовнішнього середовища;

– побудова структури знань, що відображає інтелектуальний капітал, проблеми функціонування та принципи прийняття рішень на основі використання інтелектуального потенціалу, забезпечує конкурентоздатність підприємства та ефективність управлінських рішень;

– використання законів організованості та стабілізації структур нового типу відповідно до принципів теорії систем та теорії безпеки формує інноваційні характеристики підприємства та забезпечує її конкурентні переваги [7, с. 370].

Специфіка формування механізму управління економічною безпекою на основі використання інтелектуального потенціалу підприємства побудована на використанні відповідних ключових компетенцій, які відповідно до структури інтелектуального капіталу повинні відображати рівень знань про:

1. Базові елементи системи управління.

Функції менеджменту – прогнозування, планування, організація, координація, регулювання, аналіз, оцінка, контроль, інформаційне забезпечення прийняття рішень, мотивація, інновація.

Методи управління – залежно від управлінських технологій: адміністративний менеджмент – організаційно-правові, економічні, соціально-психологічні методи; фінансовий менеджмент – методи фінансового аналізу, оцінки стану діяльності та управління, прогнозування та планування (розрахунковий метод планування, балансовий, нормативний тощо).

2. Компоненти управлінського процесу.

Структурні компоненти – система цілей, характер організаційної структури управління, стратегії управління тощо.

Забезпечувальні компоненти – механізми розробки та ухвалення рішень, комунікативні процеси, стан ресурсів підприємства, зовнішні умови функціонування підприємства тощо.

3. Рівні реалізації управлінської діяльності:

– прогностичний, на якому відбувається формування мети діяльності;

– виконання діяльності, процес взаємодії з об'єктами та особистостями;

– аналітичний, при якому відбувається співставлення мети, моделі діяльності з діями та досягнутими результатами.

4. Структура управлінських навичок (табл. 1).

До ключових компетенцій належать такі типи організаційних компетенцій:

– щодо діяльності: діяльність, орієнтована на процес; діяльність, орієнтована на ринок; діяльність, орієнтована на клієнта;

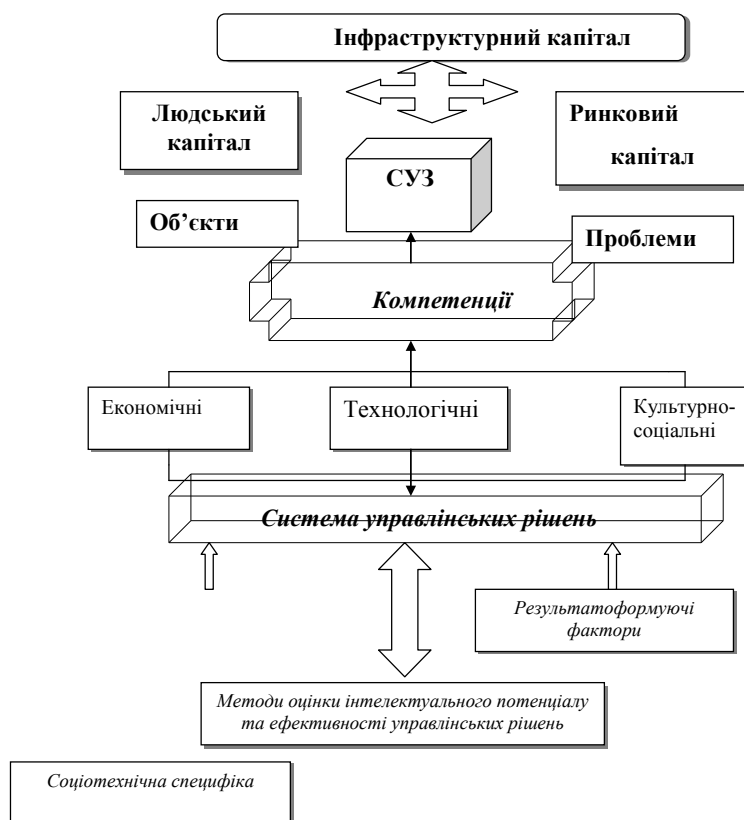


Рис. 1. Принципи побудови механізму управління безпекою підприємства

– щодо персоналу: інноваційність персоналу, націленість на зміни, постійне вдосконалення, стратегічне мислення [8, с. 2].

Таблиця 1

#### Управлінські комунікативні навички

Класифікаційні ознаки навичок	Приклади управлінських навичок
Навички письмового спілкування	Вміння оформляти: нотатки для пам'яті, листи, пропозиції, звіти, протоколи зборів, інструкції
Навички усного спілкування	Організація імprovізованих виступів, проведення формальних брифінгів, ведення зборів та участь у зборах тощо
Навички візуального спілкування	Створення і застосування графіків, ілюстрацій і таблиць, діаграм тощо
Комунікаційна технологія	Користування факсом та комп'ютером, графічними програмами, електронною поштою, проектором, класною дошкою, телефоном, а також редагування текстів.

Як бачимо, організаційні компетенції – це поєднання бізнес-процесів, що забезпечують формування ринкової позиції підприємства, тобто вміння поєднати наявні ресурси для задоволення потреб ринку. Ті структури, які перманентно інвестують у формування організаційних компетенцій та актуалізують ключові

компетенції, здатні творити нові стратегічні альтернативи [7, с. 371].

Критеріями визначення ключових компетенцій є такі:

- внесок у результати діяльності підприємства, видимий для споживачів;
- ключові та неключові користі для клієнта, вищі порівняно з конкурентами;
- конкурентна унікальність, неповторність, складність у копіюванні та наслідуванні;
- можливість відкриття доступу до багатьох ринків чи сегментів ринку;
- створення можливостей для формування інновацій.

За даними деяких досліджень інтелектуального капіталу підприємств, тільки 20% явних знань використовуються на підприємстві, а 80% складають невиявлені та невикористані знання. Ці останні можуть бути використані тільки в результаті налагодження управлінських комунікацій та вироблення відповідних колективних компетенцій.

Для використання системних елементів механізму управління економічною безпекою на основі використання інтелектуального потенціалу підприємства необхідно використати концепцію побудови підсистеми управління знаннями на основі інтелектуального капіталу та ключових компетенцій, а також відповідну методіку впровадження СУЗ.

**Висновки.** Системно-синергетичний підхід до управління в умовах техноглобалізму дозволяє сформулювати основні положення концепції побудови системи управління економічною безпекою нового типу:

- теоретичною базою побудови системи управління є методологія використання інтелектуального капіталу та його потенціалу для гарантування економічної безпеки підприємства;
- визначення підсистеми управління знаннями як сукупності різного рівня знань відповідно до структури інтелектуального капіталу та ключових компетенцій підприємства як інформаційно-аналітичного гарантування економічної безпеки;
- розробка методик: ідентифікації елементів, взаємозв'язків системи управління та її складових (підсистеми економічної безпеки та підсистеми управління знаннями); оцінка стану інтелектуального капіталу і рівня використання потенціалу підприємства для гарантування безпеки та розвитку.

У загальному випадку управління знаннями розглядається як процес створення умов для виявлення, збереження та ефективного використання знань та інформації для підвищення ефективності діяльності, використання потенціалу й формування інформаційно-аналітичного гарантування економічної безпеки підприємства.

Елементи сучасних теорій управління, таких як стратегічний, фінансовий, антикризовий менеджмент, менеджмент знань, ризик-менеджмент та когнітивний менеджмент об'єднуються в механізм управління економічною безпекою підприємства на основі принципів теорії систем, теорії потенціалів та теорії безпеки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрусенко Т. Стратегия управления знаниями предприятия [Электронный ресурс] / Т. Андрусенко // Корпоративные системы. – 2007. – № 3. – Режим доступа: [http://www.knowledgeboard.com/download/3767/KM\\_STRATEGY.RTF](http://www.knowledgeboard.com/download/3767/KM_STRATEGY.RTF).
2. Байбурина Э.Р. Методы анализа интеллектуального капитала для современного устойчивого развития компании [Электронный ресурс] / Э.Р. Байбурина // Корпоративные финансы. – 2007. – № 3. – Режим доступа: [http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2007/12/25/0000318885/Wurnal\\_3\\_vypusk\\_elqvina\\_pravka1.pdf](http://www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2007/12/25/0000318885/Wurnal_3_vypusk_elqvina_pravka1.pdf).
3. Верба В.А. Проблемы идентификации компетенций предприятия [Электронный ресурс] / В.А. Верба, О.М. Гребешкова. – Режим доступа: <http://www.management.com.ua/strategy/str100.html>.
4. Мариничева М.К. Управление знаниями на 100% / М.К. Мариничева. – М.: ООО «Альпина Бизнес Букс», 2008. – 345 с.
5. Мойсеенко І.П. Синергетичні принципи управління інтелектуальним капіталом / І.П. Мойсеенко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. № 2. – С. 304-312.
6. Мойсеенко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: моногр. / І.П. Мойсеенко. – Л.: Аверс, 2007. – 304 с.
7. Региональная экономика: учебник / под ред. Т.Г. Морозовой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 450 с.
8. Решетило В.П. Економічна синергетика формування ринкового трансформаційного потенціалу в перехідних системах / В.П. Решетило // Економіка: зб. наук. праць / за ред. акад. АПН України І.Ф. Прокопенка. – Х.: ХДПУ, 2003.
9. Сімченко Н.О. Використання компетенційного підходу до формування стійких конкурентних переваг підприємства [Електронний ресурс] / Н.О. Сімченко. – Режим доступа: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Ekpr/2010\\_33/Zmist/29PDF.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_33/Zmist/29PDF.pdf).



УДК 331.101.262.

Мойсеєнко І.П.

*доктор економічних наук, професор  
Львівського державного університету внутрішніх справ*

Біраковська І.Б.

*студентка  
Львівського державного університету внутрішніх справ*

## ВИМІРЮВАННЯ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МІКРОРІВНІ

## MEASUREMENT OF THE LEVEL OF USE OF INTELLECTUAL CAPITAL AT THE MICRO LEVEL

### АНОТАЦІЯ

У статті визначено особливості трудової діяльності в банківській сфері, запропоновано новий метод обчислення інтелектуального капіталу та відображено динаміку формування інтелектуального капіталу провідних банків України.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал (далі – ІК), регулятивний капітал (РК), субординований капітал (СК), основні засоби (ОЗ), прибутковість власного капіталу (Пвк), прибутковість нормативного власного капіталу (Пнвк), коефіцієнт капіталізації (КК).

### АННОТАЦИЯ

В статье определены особенности трудовой деятельности в банковской сфере, предложен новый метод вычисления интеллектуального капитала и отобразена динамика формирования интеллектуального капитала передовых банков Украины.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал, регулятивный капитал, субординированный капитал, основные средства, прибыльность собственного капитала, прибыльность нормативного собственного капитала, коэффициент капитализации.

### ANNOTATION

The article defines peculiarities of work in the banking sphere, proposes new method of calculating intellectual capital, and shows the dynamics of forming an intellectual capital by the main banks in Ukraine.

**Keywords:** intellectual capital, regulative capital, subordinated capital, profitability of equity, profitability of normative equity, capitalization coefficient.

**Актуальність дослідження.** Дослідження процесу формування, акумулювання й ефективного використання інтелектуального капіталу суб'єктів господарювання сьогодні здобуває все більшу актуальність для реформування економіки й розробки соціально-економічної політики стимулювання економічного росту. Розвиток банківського сектору економіки набуває особливого значення для фінансування необхідних реформ, що вимагає поглиблення теоретичного й методичного пророблення проблеми вимірювання використання інтелектуального капіталу банків.

Розвиток теоретичної думки в умовах розгортання економіки знань передбачає використання економічних, фінансових, соціологічних та інформаційних вимірів, як це відображено у теоріях: інтелектуального капіталу (Е. Брукінг, Т. Стюарда); інформаційного етапу розвитку економіки (П. Друкера, В. Хайєка, А. Чухно, Н. Апатової); розвитку фундаментальних основ

побудови та вимірювання економічних систем (Г. Башнянин, Й. Шумпетер); розвитку теорії інтелектуального потенціалу (Л. Мельника, І. Мойсеєнко); управлінських теорій використання інтелектуального капіталу (О. Кендюхова, В. Петренко).

Узагальнюючи проведений попередній аналіз рівня дослідження проблеми використання інтелектуального капіталу, можна зробити такі висновки:

- вплив інформаційно-інтелектуальних чинників на результативність функціонування окремих економічних суб'єктів і на економічне зростання в цілому має особливий характер і постійно зростає у міру розвитку економіки знань і ускладнення механізмів взаємодії ринкових суб'єктів;

- найбільш розробленими напрямками в теоретико-методологічному плані є дослідження, що вивчають вплив окремих інформаційно-інтелектуальних чинників на результативність функціонування в рамках концепції людського капіталу та теорії економічних потенціалів;

- проблеми формування інтелектуальних активів як сукупності всіх інформаційно-інтелектуальних чинників розвитку (людські ресурси, техніко-технологічний потенціал, патенти, ліцензії, «ноу-хау» різного характеру, організаційна (корпоративна) культура, торгова марка, репутація фірми і т.п.) останнім часом активно обговорюються в науковій і науково-практичній літературі, проте механізми формування і використання таких активів, а також ступінь їх впливу на ефективність функціонування суб'єктів господарювання вимагають глибшого теоретичного осмислення, методичної формалізації й економетричного обґрунтування.

**Мета і завдання дослідження.** Мета роботи полягає в обґрунтуванні теоретико-методичних основ вимірювання рівня використання інтелектуального капіталу банків.

**Об'єктом дослідження** є процеси вимірювання використання інтелектуального капіталу та його складових в акціонерних банках.

**Предмет дослідження** – сукупність теоретичних, методичних та практичних особливостей

діагностики стану використання інтелектуального капіталу.

Як економічна категорія інтелектуальний капітал пропонується вивчати як систему відносин, що виникають між суб'єктами ринку з приводу виробництва, обміну, розподілу та споживання потенціалу інтелектуальних ресурсів та використання інтелектуальної власності на нематеріальні активи.

Запропоноване визначення інтелектуального капіталу містить ряд особливостей: інтелектуальний капітал – це складна сукупність інтелектуальних ресурсів, які важко ідентифікувати та оцінити (компетенції, структурні та ринкові ресурси); інтелектуальний капітал акціонерних товариств відображає конфігурацію інтелектуальної власності; інтелектуальні ресурси (знання) як засоби створення нової вартості містяться на перетині внутрішнього потенціалу суб'єктів господарювання та споживчих потреб ринку; інтелектуальний капітал має характер найбільш довгострокового активу, які якісно розвиваються, а ефективність їх використання постійно зростає; об'єднання складових інтелектуального капіталу (людський капітал, структурний капітал, ринковий капітал, інновації) на основі системи управління знаннями дозволяє досягти синергетичних ефектів використання його інтелектуального потенціалу.

Аналіз досліджень з питань економічної діагностики інтелектуального капіталу дозволив узагальнити типологію її видів, завдання діагностики та особливості інформаційного забезпечення. Основними етапами такої діагностики є визначення величини та дослідження структури ІК; оцінка рівня інтелектуалізації капіталу суб'єктів господарювання; аналіз та оцінка показників формування та використання ІК на основі детермінованої моделі; організаційно-інформаційне забезпечення процесу управління ІК.

Вибір описаних показників як критеріїв оцінювання інтелектуального потенціалу суб'єктів господарювання зумовлений можливостями використання публічних даних про підприємство, представлених у його податковій та статистичній звітності.

Описані показники можуть бути використані як для формування інтегральної оцінки інтелектуального потенціалу, так і для графічних методів оцінювання. Інтегральна оцінка визначення рівня використання інтелектуального капіталу  $IR_{ik}$  визначається як сума показників з відповідними вагами.

$$IR_{ik} = \sum_j p_j v_j, \quad (1)$$

де  $v_j$  – значення відповідних показників інтелектуального потенціалу.

Економічний зміст показників вимірювання інтелектуального капіталу представлений в таблиці 1.

Для аналізу використання елементів інтелектуального капіталу за витратним методом

використана модель лінійної багатофакторної регресії, за допомогою якої визначається ступінь впливу перелічених показників діяльності на величину доходу, як результуючого показника діяльності.

Таблиця 1

**Узагальнені показники вимірювання інтелектуального капіталу**

Показники	Економічний зміст
Витрати на формування елементів ІК	Свідчать про рівень відтворення ІК
Рентабельність витрат	Характеризують рівень використання ІК
Динаміка приростів	Вимірюють рівень інтелектуального потенціалу

У роботі [1] обґрунтовано, що ефективним є використання як результуючої змінної не абсолютних, а відносних показників ефективності, що не бере до уваги вплив відмінностей у величинах балансових активів. Розроблені мультиплікативні моделі статичного та динамічного типу використовують відносні показники рентабельності нематеріальних активів, рентабельності адміністративних витрат та витрат на персонал та проаналізовані методом ланцюгових підстановок.

**Особливості вимірювання інтелектуального капіталу банку.** Описані підходи до вимірювання рівня використання інтелектуального капіталу банку в цілому та окремих його елементів характеризуються універсальністю, однак не враховують особливості формування та використання капіталу банку як основного фактору його фінансової стійкості.

Формування будь-якого виду капіталу в банку здійснюється з метою оптимізації його структури з позицій забезпечення умов його ефективного використання. Отже, банк, плануючи формування капіталу, передбачає такі принципи: врахування перспектив розвитку господарської діяльності банку, забезпечення відповідності обсягу капіталу, який залучається до обсягу активів банку, забезпечення оптимальності структури капіталу з позицій ефективного його функціонування.

За методикою визначення об'єму інтелектуального капіталу банку розраховується капіталізація різниці прибутку від власного капіталу і прибутку від нормативного власного капіталу.

$$IK = \frac{BK * (PK_v - PK_r)}{KK}, \quad (2)$$

де ІК – інтелектуальний капітал;

БК – власний капітал;

ПК<sub>v</sub> – прибутковість власного капіталу;

ПК<sub>r</sub> – прибутковість регулятивного капіталу;

КК – коефіцієнт капіталізації.

Коефіцієнт капіталізації визначається як середній коефіцієнт капіталізації подібних банків [18, с. 45]:

$$KK = \sum_n^i \frac{ЧОД_i}{BK_i}. \quad (3)$$

Таблиця 2

## Обчислені дані інтелектуального капіталу та його складових

	ВК	ЧП	РК	Пвк	Прк	ІК
<b>ПриватБанк</b>						
2010	3 401 006	506 208	3 581 523	0,15	0,14	58 935,49
2011	5 532 853	1 534 162	5 224 159	0,28	0,29	-196 941,95
2012	8 366 105	1 291 776	8 247 106	0,15	0,16	-56 426,39
2013	10 270 719	1 050 489	9 718 106	0,10	0,11	-139 293,43
2014	11 973 144	1 122 964	1 247 925	0,09	0,09	145 171,41
<b>Кредобанк</b>						
2010	1 791 397	145 265	878 500	0,08	0,17	-348 689,21
2011	2 198 146	206 903	2 191 106	0,09	0,09	-1 444,2130
2012	15 690 485	305 234	15 890 729	0,02	0,02	11 643,992
2013	16 386 356	692 696	16 141 440	0,04	0,04	-24 508,52
2014	16 626 329	460 601	16 780 658	0,03	0,03	13 502,832
<b>Райфайзенбанк</b>						
2010	1 852 630	383 639	3 011 988	0,207	0,1274	341 102,25
2011	2 560 738	507 127	3 117 297	0,198	0,1627	196 700,28
2012	4 495 495	620 171	4 943 989	0,138	0,1254	170 311,47
2013	10 864 425	10 375	13 169 092	0,001	0,0008	4 233,90
2014	17 557 425	71 419	19 391 206	0,004	0,0037	21 528,70

Прибутковість власного капіталу визначається як співвідношення чистого прибутку банку до власного капіталу [11, с. 55]:

$$Пвк = \frac{ЧП}{ВК} \quad (4)$$

Прибутковість регулятивного капіталу визначається як співвідношення чистого прибутку банку до регулятивного капіталу [11, с. 59]:

$$Пвк = \frac{ЧП}{РК} \quad (5)$$

Отже, завдяки використанню вищевказаних формул ми отримали дані для вимірювання рівня використання інтелектуального капіталу трьох найбільших банків України [7-9] (табл. 2).

Особливість застосованої методики полягає у вимірюванні використання рівня інтелектуального капіталу шляхом капіталізації різниці прибутків від власного капіталу банку та регулятивного капіталу. Це дозволяє оцінити динаміку використання капіталу банку та порівняти її з банками-конкурентами.

Узагальнення підходів до вимірювання інтелектуального капіталу та його елементів дозволило розробити систему діагностики рівня використання інтелектуального капіталу, яка передбачає виконання зазначених нижче стадій.

Перша стадія – ідентифікація (інвентаризації) елементів структури інтелектуального капіталу АТ. Виконання цієї стадії передбачає організацію управлінського обліку інтелектуального капіталу з наступним формуванням звітності за видовими проявами інтелектуального потенціалу. Проведений аналіз дозволяє виявити проблеми, пов'язані з функціонуванням компонентів інтелектуального капіталу.

Друга стадія – оцінка (вимір) інтелектуальних активів і його компонентів. Ця стадія містить три складові: огляд підходів і методів

оцінки, обґрунтування вибору методів оцінки (виміру) інтелектуальних активів (компонентів інтелектуальних активів); аналіз і оцінка (вимір) кожного компонента, що входить до складу інтелектуального капіталу; формування попереднього звіту про інтелектуальні активи підприємства (знання про зовнішнє та внутрішнє середовище функціонування). Теоретико-емпіричні дослідження використання інтелектуального капіталу та його елементів на основі даних фінансової і статистичної звітності передбачають аналіз залежності між результатом показником діяльності та показниками факторів – використання елементів інтелектуального капіталу акціонерних банків.

Третя стадія – підсистема управління знаннями. Основа управління інтелектуальними активами підприємства – це перетворення знань у вартість, нагромадження й інтенсивне використання інтелектуального капіталу. При цьому аналізується взаємозв'язок інтелектуальних активів з іншими активами підприємства, а також вплив інтелектуальних активів на результати діяльності.

Розроблена методика оцінки інтелектуального капіталу акціонерних банків створює основу для розробки методів комплексної оцінки та обліку наявних резервів підвищення їх конкурентоспроможності в умовах економіки техноглобалізму.

**Висновки.** Теорія інтелектуального капіталу як окремої наукової концепції є закономірним наслідком розвитку економічної, соціальної та управлінської думки під впливом факторів техноглобалізму. Узагальнено наявні методи визначення рівня використання інтелектуального капіталу та його елементів, удосконалено методичні підходи щодо вирішення цього питання. Рекомендовано методичний підхід до оцінювання впливу використання

інтелектуального капіталу на результати господарської діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методологія аналізу інтелектуального потенціалу господарських систем / І.П. Мойсеєнко // Економічні системи: моногр. / за ред. Г.І. Башнянина. – Л.: Ліга-Прес, 2012. – Т. 3. – С. 87-125.
2. Diamond, A.M., 2004. Zvi Griliches's Contributions to the Economics of Technology and Growth. *Economics of Innovation and New Technology*, 4, 365 p.
3. Edvinsson, L., Malone M.S., 1997. *Intellectual capital: realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. NY: Harper Business. 264 p.
4. Кендюхов А. Гносеологія інтелектуального капіталу / А. Кендюхов // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 29-34.
5. Nermien, A., 2003. *Comprehensive Intellectual Capital Management: Step-by-step*. New Jersey: John Wiley & Sons, Inc., Hoboken. 279 p.
6. Паладій М.В. Мотивація праці в системі управління банківським персоналом / М.В. Паладій, М.В. Семкіна // Демографія, економіка праці та соціальна політика. – 1999. – Вип. 6. – С. 115-119.
7. Річний звіт комерційного банку «ПриватБанк» за 2010-2014 рік. – Дніпропетровськ, 2014. – 128 с.
8. Річний звіт закритого акціонерного товариства комерційного банку «Кредобанк» за 2010-2014 рік. – Л., 2014. – 153 с.
9. Річний звіт публічного акціонерного товариства комерційного банку «Райфайзенбанк» за 2010-2014 рік. – К., 2014. – 152 с.
10. Варода Л. Особливості та недоліки розрахунку власного капіталу комерційного банку / Л. Варода // Наукові записки. – № 4. – 2006. – С. 15-22.
11. Ступнікер Г.Л. Визначення вартості інтелектуального капіталу як фактора інноваційної активності підприємств гірничо-металургійного комплексу / Г.Л. Ступнікер, О.М. Вакульчик // Економічний вісник НГУ. – 2008. – № 3. – С. 53-60.
12. Мойсеєнко І.П. Синергетичні принципи управління інтелектуальним капіталом / І.П. Мойсеєнко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 2. – С. 304-312.



УДК 338.64

Молодецький С.С.

здобувач кафедри управління фінансово-економічної безпеки  
Університету економіки та права «КРОК»**РЕЙДЕРСТВО В УКРАЇНІ ЯК ЗАГРОЗА ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ****RAIDING IN UKRAINE AS A THREAT TO BUSINESS ACTIVITY****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто такий вид загроз економічній безпеці суб'єктів господарської діяльності, як рейдерство. Розкрито його зміст та негативний вплив на економічну безпеку підприємницької діяльності. Проаналізовано внутрішні та зовнішні умови, що сприяють виникненню рейдерства в Україні. Розглянуто передумови та механізми рейдерських атак на підприємства.

**Ключові слова:** рейдерство, економічна безпека, загроза економічній безпеці підприємництва, захоплення підприємств, захист підприємств.

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрен такой вид угроз экономической безопасности субъектов хозяйственной деятельности, как рейдерство. Раскрыто его содержание и негативное влияние на экономическую безопасность предпринимательской деятельности. Проанализированы внутренние и внешние факторы, которые способствуют возникновению рейдерства в Украине. Рассмотрены предпосылки и механизмы рейдерских атак на предприятия.

**Ключевые слова:** рейдерство, экономическая безопасность, угроза экономической безопасности предпринимательства, захват предприятий, защита предприятий.

**ANNOTATION**

In article, such a type of threats to economic security of economic entities as «raiding» is considered. Its content and negative impact on economic security of business activity is revealed. Internal and external factors, which promote emergence of raiding in Ukraine, are analysed. Prerequisites and mechanisms of raider attacks on the entities are considered.

**Keywords:** raiding, economic security, threat to economic security of entrepreneurship, illegal takeover of entities, protection of entities.

**Постановка проблеми.** Серед найбільших загроз приватним підприємствам останніми роками є рейдерство, кінцевою метою, результатом яких є зміна власника. Воно проводиться у кілька етапів, на кожному з яких вирішуються певні завдання, досягаються цілі.

В країнах з ринковою економікою, однією із форм конкуренції є агресивна, напівзаконна діяльність суб'єктів господарювання – так зване рейдерство. Випадки рейдерства в його різноманітних проявах можна спостерігати в різні часи і майже в усіх країнах з ринковою економікою. Це явище, як правило, викликане різними чинниками: недосконалістю законодавства, бажанням іноземних компаній увійти на ринки інших країн тощо. Рейдерство можна порівняти з середньовічним піратством. Як колись пірати ставили людину перед вибором «гроші або життя», так і сучасні пірати бізнесу – рейдери, маючи сильні фінансові важелі та зв'язки з владними органами, фактично майже завжди залишають підприємства без вибору. Поняття

«рейдер» на Заході існує давно, а в Україні – з початку 90-х років минулого століття. Рейдерство можна визначити як інструмент захвату, який включає в себе комплекс юридичних, психологічних, економічних, військово-спортивних методик і технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Тема рейдерства перебуває у полі зору як багатьох науковців у галузі цивільного, адміністративного, господарського права, так і практикуючих юристів та економістів. Питанням рейдерства присвячені наукові дослідження Ю.А. Берлача, О.О. Белікова, З.С. Варналія, К.В. Веселкова, В.О. Глушкова та ін. Однак проблема протидії рейдерству в корпоративному та інших секторах економіки і на сьогодні залишається невирішеною та не втрачає своєї актуальності.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** До основних проблем, які сьогодні перешкоджають зміцненню економічної безпеки підприємництва та боротьбі із рейдерством у регіонах України, є недостатнє розуміння з боку керівників бізнес-структур змісту рейдерства як сучасної загрози функціонуванню та розвитку підприємства. По теперішній час комплексно не досліджено передумов виникнення рейдерської атаки та можливих негативних наслідків для підприємств у разі застосування до них прийомів, засобів та методів рейдерства.

**Мета статті.** Розкриття змісту рейдерства як загрози економічній безпеці підприємницької діяльності, передумов його виникнення та його вплив на сучасні бізнес-структури.

**Виклад основного матеріалу.** Посилена увага суспільства, ряд заходів, вжитих на державному рівні з метою послаблення рейдерських атак, мали загалом позитивний вплив на зменшення кількості захоплень підприємств. Однак 2011 р. спеціалісти охарактеризували як черговий період активізації рейдерства в Україні. Зокрема, юристи компанії L.I. Group зазначили, що рейдерські атаки повертаються, і все частіше їхніми об'єктами стають підприємства аграрної галузі. Юристи констатували, що «за два останні роки стали свідками зухвалих посягань на корпоративні права в так званих аграрних областях України, зокрема, Чернігівській, Хмельницькій, Полтавській, Черкаській і Вінницькій». За даними Pricewaterhouse Coopers, наведеними в дослідженні «Усесвітній

огляд економічних злочинів» за 2011 р., незаконне привласнення майна стало найпоширенішою формою економічних злочинів в Україні (73% 2011-го порівняно із 59% 2009 р.) [1].

Визначаючи шляхи подолання рейдерства, потрібно виходити з умов, що сприяють його виникненню. До внутрішніх умов, що створюються безпосередньо на підприємстві, належать: сумнівний спосіб, у який була набута власність, низький професіоналізм керівництва компанії, слабка в професійному плані юридична служба, суттєві порушення у веденні документації, недотримання комерційної таємниці, відсутність служби безпеки компанії, наявність старих боргів компанії, порушення власниками та керівниками прав дрібних акціонерів, які роками не отримують дивідендів, ігнорування деякими власниками контрольного пакета акцій та їх органами управління інтересів трудового колективу [2, с. 196; 3, с. 39].

Серед зовнішніх умов автори називають недосконалість чинного законодавства, низький рівень правової культури, правовий нігілізм представників органів влади, імпорт рейдерських технологій, команд та капіталів з Росії, низьку дисципліну виконання законодавства, високий рівень корупції в країні.

Поширення неправомірних захоплень (поглинань, несумлінних перехоплень корпоративного контролю, рейдерства) стало помітною тенденцією останнього десятиліття в економіці України. При цьому, на думку Ради національної безпеки і оборони України, загроза рейдерства серед інших загроз економічній безпеці виходить на перший план [4]. Невипадково рейдерство називають економічним бандитизмом або економічним тероризмом [5].

Варто констатувати, що в сучасній українській економіці існує інституціональний дефіцит. Про це свідчить явище рейдерства, яке небезпечне тим, що воно заміщає інституціональний, тобто правовий, порядок. Це явище паразитує на нормальному сегменті інституціональної ринкової економіки – ринку злиттів і поглинань (ринку M&A: mergers & acquisitions). Рейдерство – підміна ринку M&A, оскільки це саме захоплення, насильство в економіці.

В Україні недружнє поглинання (рейдерство) найчастіше являє собою встановлення контролю над компанією із застосуванням протизаконних методів і засобів, що часто супроводжуються заволодінням акціями компанії проти волі її дійсних власників.

Рейдерський ринок в останні роки став інтенсивно розвиватися в регіонах, особливо з родючими землями. Хоча масштаби рейдерських захоплень дотепер точно не підраховані, практично будь-який підприємець в Україні живе під страхом рейдерського захоплення. Метою захоплення можуть бути як дрібні, так і міцні підприємства, як стратегічні і соціально значимі, так і ті, цінність яких зводиться до

ринкової вартості земельної ділянки, на якій вони розташовані [6].

Останніми роками також активізуються процеси банкрутства підприємств, у тому числі оборонно-промислового комплексу та інших стратегічних об'єктів. Нерідко ініціаторами банкрутств виступають не тільки комерційні структури, у тому числі закордонні, але й державні органи і організації, державні підприємства паливно-енергетичного комплексу. Вирішуючи свої вузькі завдання на шкоду інтересам суспільства і держави, вони створюють загрозу безпеки країни.

Якщо в середині 90-х років незаконне заволодіння власністю, як правило, здійснювалося особами, що нею керували (шляхом доведення підприємства до банкрутства з метою його приватизації на свою користь), то пізніше все частіше стали відбуватися захоплення чужої приватної власності, що одержало найменування рейдерства.

Етимологія поняття «рейдерство» має відношення до піратства – морського розбою. Термін «рейдерство» походить до англійського the raid – «набіг», «раптовий напад», причому ідентичне значення і навіть написання цього слова можна зустріти в мовах всіх морських держав – іспанській, німецькій, французькій. Слово «рейдер» у перекладі з англійської означає «грабіжник». Рейдерами в середні віки називали самостійно діючі кораблі, які на відміну від піратів служили уряду і нападали тільки на кораблі і поселення, що належать ворожій країні.

Розкриємо найбільш цивілізований вид рейдерства – так зване «біле», оскільки проблема чорного та сірого рейдерства повинна розглядатися, на наш погляд, у специфічному контексті. Зазвичай у випадку «сірого» рейдерства проблема лежить в площині боротьби із корупцією, адже прийняття незаконних судових рішень з порушенням норм матеріального та процесуального права заангажованими суддями є практично єдиним дієвим інструментом дії рейдерів. «Чорне» рейдерство повинно розглядатися в площині кримінального права та ефективності роботи правоохоронних органів нашої держави.

Явище «білого» рейдерства доцільно розділяти в історичному аспекті, адже ніщо, в тому числі і механізми недружнього поглинання, не стоїть на місці і поступово розвивається.

Загалом можна виділити два основних етапи розвитку «білого» рейдерства в Україні: перший припадає на період перерозподілу об'єктів колишньої державної власності після проведення масової приватизації та розпочинається 1994–1995 рр. і закінчується приблизно 2000–2002 рр.; другий етап починається на початку 2000 р. і закінчується 2010 р. Слід зауважити, що такий поділ є умовним, оскільки деякі механізми реалізації рейдерських захоплень притаманні різним етапам розвитку цього явища, і

такий поділ є виправданим лише з точки зору еволюції виникнення окремих механізмів.

Отже, основними і найбільш поширеними передумовами, які завжди є відправною точкою для початку організації будь-якої рейдерської атаки на підприємство є:

- якщо мова йде про приватизовані (корпоратизовані) підприємства в минулому державного сектора економіки – проведення приватизації (корпоратизації) державних і комунальних підприємств незаконним шляхом, як-то придбання активів за несправедливою (заниженою) ціною, не публічно, не прозоро (шляхом проведення закритого конкурсу, недопущення до участі в приватизаційному конкурсі або аукціоні інших учасників, не опублікування або приховування від широкого загалу умов конкурсу тощо), порушення окремих норм приватизаційного законодавства під час приватизації, невиконання або неповне виконання умов приватизаційного конкурсу, недодержання кваліфікаційних умов щодо участі у приватизаційному конкурсі, порушення визначеної законом процедури проведення приватизації. Порушення або ущемлення прав та законних інтересів акціонерів або учасників підприємства, як правило, з боку акціонерів/учасників або керівних органів підприємства, просто невдоволення певних акціонерів/учасників своїм положенням або самою участю у капіталі підприємства, існуюча правова суперечка або інший конфлікт між співвласниками підприємства;

- порушення положень корпоративного законодавства при проведенні загальних зборів акціонерів/учасників підприємства, при прийнятті рішень керівними органами підприємства, невідповідність установчих документів або інших локальних актів підприємства вимогам чинного законодавства України;

- неефективна господарська діяльність підприємства, що може виражатися у збитковості підприємства, наявності значної, перманентно існуючої кредиторської заборгованості, непропорційності між отримуваним доходом підприємства і ринковою вартістю належних йому активів.

Залежно від передумов вчинення рейдерської атаки на підприємство рейдер визначає конкретні механізми, за допомогою яких буде реалізована мета – захоплення контролю над підприємством або найціннішим його активами. Слід зауважити, що якоїсь універсальної або загально вживаної рейдерської схеми не існує, оскільки початкові умови для захоплення конкретного підприємства у кожному конкретному випадку є цілковито індивідуальними та унікальними, тому розробка рейдерських схем захоплення підприємства є в найбільшій мірі високоінтелектуальною, в чомусь навіть творчою роботою, адже потребує від її розробників високої кваліфікації у сфері юриспруденції, макро- та мікроекономіки, бухгалтерського обліку, PR тощо.

Як правило, відправною точкою у будь-якому недружньому поглинанні є забезпечення участі у самому підприємстві, тобто отримання частки в його капіталі шляхом скуповування акцій підприємства, якщо мова йде про відкрите (публічне) акціонерне товариство, або шляхом отримання акцій у власність через договори позики і застави акцій та договори дарування (зазвичай, за певну винагороду), якщо мова йде про закрите (приватне, у разі якщо обмеження щодо відчуження акцій третім особам передбачене його статутом) акціонерне товариство.

Якщо мова йде про товариство з обмеженою відповідальністю, то завдання ускладнюється тим, що, відповідно до норм чинного законодавства, інші учасники ТОВ мають переважне право на купівлю частки учасника, що бажає продати або іншим чином відчужити свою частку і увійти до складу учасників товариства третій особі без згоди інших учасників практично неможливо, окрім випадку, коли інші учасники не погодяться із запропонованою ціною учасника, що бажає вийти з товариства, і не викуплять його частку або якщо відповідних застережень щодо заборони відчужувати частку третім особам не передбачено у статуті.

Після входження до складу учасників/акціонерів основним завданням рейдера стає отримання контролю над підприємством. Поставлена мета досягається найрізноманітнішими інструментами: від блокування пакетів акцій учасників/основних акціонерів за допомогою судових рішень і проведення загальних зборів без урахування їх частки з прийняттям рішень про зміну керівного складу виконавчих органів підприємства і наглядової ради та подальшим розмиванням пакету міноритарних акціонерів шляхом додаткової емісії акцій до створення проблем у функціонуванні самого підприємства і завершення викупу контрольного пакету акцій/часток у товаристві шляхом мирного врегулювання конфлікту із міноритарними акціонерами/учасниками. Як вже зазначалося, все залежить від конкретного випадку.

Слід відзначити, що у випадках рейдерського захоплення акціонерних товариств ключовою фігурою для реалізації схеми є реєстроутримувач підприємства, що атакується, оскільки дана особа володіє практично всією повнотою інформації про дійсних акціонерів підприємства і відповідає за проведення загальних зборів.

Серед основних рейдерських схем слід також виокремити механізм поглинання із застосуванням процедур відновлення платоспроможності і банкрутства підприємства і схему захоплення через контроль боргових зобов'язань підприємства-цілі.

І в першому, і в другому випадках відправною точкою є скуповування боргів підприємства через укладення договорів уступки права вимоги до підприємства з його контрагентами, перед якими у підприємства є непогашені зобов'язання.



У першому випадку після завершення початкового етапу за умови здобуття вагомого кредитного портфелю рейдер починає судовий процес зі стягнення даного боргу із застосуванням забезпечення позову шляхом накладення арешту на активи або рахунки підприємства та подальшим зверненням стягнення боргу через органи виконавчої служби та організацією масованої кампанії з підризу ділової репутації підприємства-цілі у ЗМІ. Також досить розповсюдженою є практика звернення до правоохоронних органів із відповідними заявами на посадових осіб підприємства-цілі і подальше порушення проти останніх кримінальних справ (найчастіше за невиконання заробітної плати через заблоковані рахунки). Після цього рейдер звертається (як правило, від номінальної сторонньої особи) до учасників або основного учасника підприємства із пропозицією викупити його частку, але за ціною нижче ринкової, на що останній, як правило, з радістю погоджується. Такий механізм рейдерської атаки є найбільш ефективним при захопленні товариств з обмеженою відповідальністю.

Друга схема передбачає порушення провадження у справі про банкрутство підприємства-боржника, призначення свого арбітражного керуючого розпорядником майна, а далі керуючим санацією і ліквідатором підприємства (оскільки арбітражний керуючий призначається за пропозицією ініціюючого кредитора, яким і виступає рейдер або його компанія), відсторонення посадових осіб від керівництва підприємством з переданням відповідних функцій арбітражному керуючому та подальшим розпродажем найбільш ліквідних активів афілійованим компаніям за обумовленою ціною.

Слід зауважити, що зазначені схеми є ефективними лише в тому разі, якщо кінцевою метою рейдера є активи підприємства, в основному нерухоме майно, а не саме підприємство, оскільки такі схеми передбачають повну дезорганізацію роботи підприємства аж до його ліквідації.

Окремо хотілося б відзначити, що у випадку реалізації рейдерської схеми із захоплення приватизованого (корпоратизованого) підприємства основним дієвим інструментом є оскарження результатів приватизації у суді через окремі порушення процедури приватизації підприємства, допущені нинішніми його власниками, оскільки основною передумовою рейдерської атаки на такі підприємства в Україні, як і в більшості пострадянських країн, є приватизація державних і комунальних підприємств незаконним шляхом, як правило, їх колишніми керівниками і застосуванням адміністративного ресурсу.

Однак такі схеми були найбільш розповсюдженими і характерними для першого етапу розвитку рейдерства в Україні і на сьогоднішній день себе майже вичерпали в силу відсутності відповідних об'єктів для нападу та впливу стро-

ків позовної давності всіх можливих позивачів у таких спорах.

Окремо хотілося б зупинитися на оцінці рейдерства як явища у вітчизняній правовій та діловій культурі.

Рейдерство на сьогодні є прямим наслідком недотримання або грубого порушення самими ж власниками підприємств чинного законодавства України або їх зневаги до прав та інтересів інших співвласників підконтрольних їм підприємств.

Нарешті, що стосується «білого» рейдерства, то таке явище у будь-якому випадку існуватиме і розвиватиметься, оскільки воно є абсолютно законним і до того ж високоефективним способом переходу обмежених економічних ресурсів до найбільш ефективних та дієвих власників.

На нашу думку, якщо мова йде про так зване «біле» рейдерство, то даний процес має позитивний відтінок з наступних причин. По-перше, з суто моральної точки зору рейдерство виступає в ролі, так би мовити, «справедливої сатисфакції» або «розплати» за незаконні дії нинішніх власників підприємства під час приватизації підприємства (у випадку рейдерства першого етапу) або за явно занижену, несправедливу ціну активу, за яку він був придбаний нинішнім власником, у порівнянні з його реальною вартістю. По-друге, «білих» рейдерів досить часто і в більшості випадків цілком справедливо називають «санітарами бізнесу», оскільки їх діяльність спрямована в першу чергу проти найменш ефективних підприємств у своїх галузях, керівництво яких не змогло або не схотіло налагодити рентабельне виробництво та встановити чітку і прозору систему корпоративного управління. На таких підприємствах практично всюди має місце порушення прав міноритарних акціонерів та недопущення їх до управління підприємством, невиконання дивідендів, несправедливий розподіл результатів діяльності підприємства, непрозора система корпоративного управління.

**Висновки.** Отже, рейдерство в Україні набуло швидкого поширення і в сучасних умовах є серйозною загрозою підприємницькій діяльності. Рейдери розпочинають захоплення компаній із збору інформації і створення відповідних передумов і в залежності від способу вчинення рейдерства проходять певні основні етапи. Від удосконалення способів і методів рейдерства в Україні значно відстає правотворча і правозастосовна діяльність, внаслідок чого юридична відповідальність та покарання за вчинені злочини неповною мірою відповідають ступеню вини рейдерів та наслідків, що наступили в результаті рейдерської атаки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Княжанський В., Білоусова Н., Дубровик А. День. Штурм власності / [В. Княжанський, Н. Білоусова, А. Дубровик] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uspp.org.ua/articles/162.denshturm-vlasnosti.htm>.



2. Варналій З.С., Мазур І.І. Рейдерство в Україні: передумови та шляхи подолання / З.С. Варналій, І.І. Мазур // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3). – С. 129–136.
3. Веселков К.В. Международный опыт противодействия рейдерским захватам / К.В. Веселков // Российская юстиция. – 2010. – № 11. – С. 61–64.
4. Указ Президента України № 870/2009 «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 11 вересня 2009 року «Про стан злочинності у державі та координацію діяльності органів державної влади у протидії злочинним проявам та корупції». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/9990.html>.
5. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые методы противодействия): [монографія] / А.Ю. Федоров. – М.: Волтерс Клувер, 2010. – С. 26.
6. Довідка до питання порядку денного засідання РНБОУ від 15.06.2007: «Про хід виконання рішень Ради національної безпеки і оборони України щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rnbo.gov.ua/files/2007/0621arb1.pdf>.

УДК 657.62:631.16

Музиченко Т.О.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії  
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ СЕРВІС УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

### INFORMATION AND ANALYTICAL SERVICE OF INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено та систематизовано вимоги до поліпшення інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності. Розроблено та запропоновано систему інформаційно-аналітичного сервісу управління інвестиційною діяльністю, яка дасть змогу учасникам інвестиційного процесу своєчасно реагувати на позитивні та негативні зміни.

**Ключові слова:** інвестиції, інвестиційна діяльність, інвестиційний процес, інформація, інвестиційні ризики, інформаційно-аналітичний сервіс.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследовано и систематизировано требования к улучшению информационного обеспечения инвестиционной деятельности. Разработана и предложена система информационно-аналитического сервиса управления инвестиционной деятельностью, которая позволит участникам инвестиционного процесса своевременно реагировать на позитивные и негативные изменения.

**Ключевые слова:** инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционный процесс, информация, инвестиционные риски, информационно-аналитический сервис.

#### ANNOTATION

The purpose of the article is to conduct research and systematize requirements to improve the information support of investment activity. The system of information and analytical service of investment activity management, which will allow participants of the investment process to respond to positive and negative changes, has been developed and suggested.

**Keywords:** investments, investment activity, investment process, information, investment risks, information and analytical service.

**Постановка проблеми.** Одним з пріоритетних напрямів у розробленні та впровадженні заходів, спрямованих на прискорення розвитку та зростання економіки нашої держави, є активізація інвестиційної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, а також залучення інвестиційних ресурсів із-за кордону.

Для успішної діяльності необхідно:

- створити систему збору інформації про підприємницькі проекти, які фінансуються за рахунок фондів підтримки підприємництва;
- сформувати системи соціально-економічного моніторингу стану підприємницького середовища на загальнодержавному, регіональному і місцевому рівнях;
- забезпечити доступ учасників інвестиційного процесу до інформації;
- надати допомогу у здійсненні різних інвестиційних операцій;
- забезпечити рівномірний розподіл інформації на фінансових ринках між учасниками інвестиційного процесу;

– забезпечити повноту розкриття та достовірність інформації;

– зменшити можливі причини інформаційних ризиків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями дослідження інформаційно-аналітичного середовища забезпечення управління інвестиційною діяльністю займаються багато вчених, зокрема: С. Абрамов [1], Б. Бондарев [2], Л. Борщ [3], М. Кагаловського, А. Кострова, О. Крайнік [4], Р. Костяєва, С. Лазаревої, К. Єрмілова [5], М. Желени, А. Шеремет [7], В. Пономаренка та інших. Однак це питання є актуальним і потребує постійної уваги науковців.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Інформаційно-аналітичний сервіс системи управління інвестиційною діяльністю – це поєднання усієї інформації, що використовується, специфічних засобів і методів її опрацювання, а також діяльності фахівців щодо ефективного використання даних, відомостей, знань в організації управління конкретно соціально-економічною системою [5].

Продуктивний інформаційно-аналітичний сервіс складається тільки з об'єктивних, своєчасних, достовірних відомостей, які оцінюються як корисні знання (інформація). Із загального потоку даних вилучаються тільки відомості, потрібні для певного рівня управління соціально-економічними системами, зрозумілі цьому рівню і зменшують його ентропію (невизначеність). Інші дані утворюють так званий у теорії інформації шум.

З погляду теорії інформаційно-аналітичний сервіс управління соціально-економічними системами – це результат аналітико-синтетичного опрацювання даних щодо об'єкта управління, спрямованих на підтримку його функціонування [1].

Зокрема, представники теорії інформації розуміють під інформаційно-аналітичним сервісом сукупність методів і засобів, що забезпечують функціонування інформаційних процесів. Розробники в галузі проектування й експлуатації сучасних багатопроцесорних і багатомашинних систем поняття інформаційно-аналітичного сервісу визначають як сукупність єдиної системи класифікації та кодування техніко-

економічної інформації, уніфікованої системи документації, що певним чином організовані та описані за допомогою технічних засобів, які застосовуються для обслуговування користувачів різної відомчої підлеглості.

Наразі в Україні ще не створено такий інформаційно-аналітичний сервіс для інвесторів. Тому новий інформаційно-аналітичний сервіс управління інвестиційною діяльністю допоможе підприємствам та інвесторам уникнути ризикових ситуацій через неповноту, незабезпеченість, недостовірність і викривлення інформації. Інвестори не тільки отримають чітко скоординовану інформацію щодо запланованої інвестиційної операції, але й зможуть перевіряти інвестиційну діяльність в цілому на всьому її життєвому циклі.

Насамперед ризикові ситуації виникають на початковому рівні при обранні інвестором з багатьох варіантів перспективного інвестиційного проекту.

Існування проекту у зовнішньому середовищі обумовлює необхідність врахування можливості його зміни і впливу цієї зміни на реалізацію та результати проекту. Під ризиком розуміється вірогідність певного рівня втрати частини доходу або збільшення витрат унаслідок реалізації проекту. Основна відмінність ризику від невизначеності полягає в тому, що ризик можна вимірити, а невизначеність – ні. Невизначеність виникає тоді, коли немає достатніх даних для визначення вірогідності настання ризикової ситуації і ступеня її дії на результат проекту або хід його реалізації (рис. 1).

Сучасний стан української економіки характеризується високим рівнем нестабільності. Ринкове середовище стає все більш складним і непередбаченим. На життєдіяльність багатьох підприємств істотно впливають фактори невизначеності й тісно пов'язаний з ним фак-

тор ризику. Факторами невизначеності можуть бути: дії конкурентів, зовнішньоекономічні фактори, невизначеність фінансово-кредитної політики, курс національної валюти, інфляційні процеси тощо. Наявність зазначених факторів підвищує рівень ризику прийняття інвестиційних рішень, а отже, і результативність інвестиційної діяльності.

Інвестиційний ризик – це величина небезпеки повної чи часткової втрати вкладеного капіталу за обраним варіантом інвестування. Вибір різних варіантів вкладання капіталу часто пов'язаний зі значною невизначеністю. Інвестиційний ризик характеризується також можливим знеціненням інвестиційно-фінансового портфеля, що складається як із власних цінних паперів, так із залучених. Ризик інвестора прямо пов'язаний з ймовірністю одержання позичальником доходу, з якого він повертатиме позику [7].

Але можливість одержання й величина доходу ні інвестору, ні позичальнику невідомі. Існує ймовірність, що майбутніх доходів може й не вистачити на повернення позики.

Отже, виникає розуміння фінансового ризику, який поєднує в собі кредитний ризик та ризик втраченої вигоди. Кредитний ризик – це величина небезпеки несплати позичальником основного боргу. Ризик втраченої вигоди – це ймовірність можливості непрямого фінансового збитку, пов'язаного з визначеною величиною як неoderжаним прибутком [3].

Універсальною інформаційною базою для узагальнених даних, на які спираються при визначенні ризику, пов'язаного з господарською діяльністю, є баланс, звіт про фінансові результати та інші форми фінансової звітності.

Інформаційна система слугує для збору, зберігання, накопичення, обробки і передачі даних. Вона діє за наявності параметрів, які

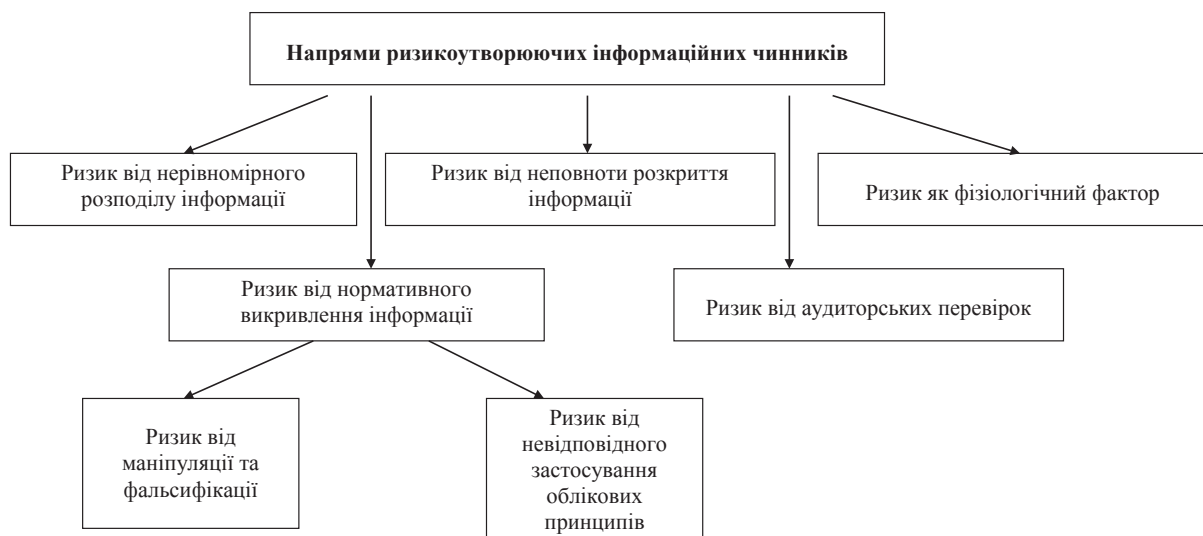


Рис. 1. Напрями ризикоутворюючих інформаційних чинників, які впливають на прийняття інвестиційних рішень

Джерело: розробка автора

характеризують процес і визначають алгоритм, а також володіє рівнем викривлення інформації. Основні параметри системи – це такі її характеристики, які змінюються лише тоді, коли змінюється система. Основні параметри для такої системи можна вважати умовно-постійними. Змінні параметри залежать від внутрішніх процесів функціонування обліку і зовнішніх параметрів, які задає адміністрація. Рівень викривлення інформації залежить від недотримання одного чи декількох параметрів, що описують систему.

У користувача фінансової звітності виникає ймовірність того, що інформація, яка слугувала основою для її складання, неадекватно відображає дійсність. Величина викривлення інформації, виражена у відхиленні від реальних величин, одержаних за дотриманням всіх параметрів системи бухгалтерського обліку, називається інформаційним ризиком, що впливає на користувача фінансової звітності, який приймає рішення.

Порядок формування звітності визначає специфіку відображення фактів здійснення господарських операцій в інтересах певного користувача.

Отже, на ризик користувача об'єктивно впливає підприємницький ризик та суб'єктивний вплив – інформаційний ризик. Величину підприємницького ризику змінити не можливо, оскільки на нього впливає сукупність ряду об'єктивних чинників таких як соціально-політичні, економічні та історичні процеси. Отже, величину підприємницького ризику необхідно враховувати, але не можна змінити на стадії прийняття рішень. Величину інформаційного ризику можна змінити. Це стосується і як порядку виконання аудиторських процедур, так і порядку визначення критерію, за яким, зрештою, встановлюється рівень відповідності. Якщо запити користувача аудиторського звіту і держави співпадають, то інформаційний ризик мінімізується. У протилежному разі при неспівпадінні критерію з інтересами користувача, інформаційний ризик в частині ризику нормативного викривлення може бути досить суттєвим.

Як бачимо, інвестиційний ризик є чи не одним з найвпливовіших факторів на обґрунтованість інвестиційних рішень. Він впливає безпосередньо на отримання результату від впровадження того чи іншого інвестиційного проекту, а отже, і на результативність інвестиційної діяльності. Тому головна мета аналітика – визначити величину втрат від ризику і розробити заходи максимального обмеження впливу цього чинника.

Другою причиною за вагомістю впливу на прийняття інвестиційних рішень можна назвати нерівномірний розподіл інформації. Проблема полягає в тому, що дані, з яких, по суті, і розпочинається процес прийняття рішень, ніколи не є повністю доступними для кожного з потенційних агентів інвестиційного процесу. Розподіл на

фінансовому ринку не рівномірний, що початково ставить учасників інвестиційних процесів у нерівні умови. Особа, яка використовує інвестиції, порівняно з інвестором об'єктивно більше обізнана щодо майбутніх доходів від здійснення інвестиції, оскільки вона одночасно є і «споживачем», і продуцентом майбутнього доходу. Так само нерівномірним є розподіл інформації між окремими інвесторами. Через це одні власники інвестицій володіють більшим обсягом інформації, інші – меншим. Нерівномірний розподіл інформації на ринку частково долається за допомогою системи інформаційного сервісу інвесторів, призначенням якої є вирішення проблеми створення рівних умов для всіх інвесторів щодо доступності до економічної інформації.

Розкриття інформації емітентом – це один із принципів корпоративного управління, відповідно до якого підприємство повинно своєчасно та доступними засобами розкривати повну і достовірну інформацію з усіх суттєвих питань, що стосуються його діяльності, з метою надання можливості користувачам інформації приймати виважені рішення [8]. Разом з принципом обмеженої відповідальності розкриття інформації є також одним із ключових принципів корпоративного права. Крім комерційної мети, підприємству доцільно розкривати свою кадрову політику, політику в соціальній сфері, у галузі навколишнього середовища тощо. Така інформація може бути корисною для інвесторів та інших користувачів інформації з тим, щоб оцінити засоби, за допомогою яких підприємство досягає своєї мети та реалізує стратегію.

Нині за допомогою комп'ютерних технологій існує можливість здійснювати значний обсяг окремих операцій аналітичної роботи. Комплексна автоматизація інформаційно-аналітичного сервісу багатьох головних процесів інвестиційної діяльності створює сприятливі умови праці для управлінських кадрів.

Нові комп'ютерні інформаційні технології мають активно використовуватись для науково обґрунтованих інвестиційних рішень через автоматизоване опрацювання інвестиційної інформації. Засоби оргтехніки призначені тільки для процесів складання і виготовлення, копіювання й розмноження, опрацювання, зберігання, пошуку і транспортування документів, передачі інформації та інших процесів, спрямованих на документальне забезпечення діяльності.

Важливим кроком у розвитку інформаційних відносин є Указ Президента України «Про заходи щодо розвитку національної складової глобальної інформаційної мережі Інтернет та забезпечення широкого доступу до цієї мережі в Україні». Цей указ спрямований на регулювання організації підвищення ефективності використання можливостей глобальної мережі для розвитку вітчизняної науки, освіти, культури, підприємницької діяльності.

Указом, зокрема, передбачається встановлення та наповнення інформацією веб-сторінок



центральними органами виконавчої влади, створення належних економічних, правових, технічних умов для забезпечення широкого доступу до мережі громадян та юридичних осіб усіх форм власності.

Враховуючи динамічність сучасних інвестиційних процесів, активне використання новітніх інформаційно-комунікаційних технологій є важливим складником розвитку інвестиційного комплексу, особливо з погляду забезпечення ефективної взаємодії учасників інвестиційного процесу та залучення широкого загалу українських і зарубіжних підприємств, установ та організацій до процесу інвестиційної й інноваційної діяльності в Україні.

З огляду на це перед потенційними інвесторами постає проблема формування відповідної інформаційної бази, необхідної в процесі прийняття інвестиційних рішень. З іншого боку, органи державної влади і територіальних управлінь також потребують достовірної інформації про інвестиційні процеси як на державному рівні, так і на рівні конкретної області, району, міста, села. Зокрема, це стосується вкладення бюджетних коштів у конкретні інвестиційні проекти, розподілу субвенцій і трансфертів між регіонами. Така інформація є необхідною і корисною під час прийняття управлінських рішень інвесторами, а також державними органами влади та місцевого самоврядування.

Успіх інвестиційного бізнесу значно зумовлений повнотою і якістю доступної йому інформації. Сьогодні в Україні розроблено значну кількість інвестиційних проектів, які ґрунтуються на нових прогресивних технологіях і є потенційними об'єктами для фінансування за рахунок вітчизняного й зарубіжного капіталу.

Однак доступна інформація може бути поверховою, що не завжди дозволяє вибрати об'єкта інвестицій. Учасникам інвестиційного процесу необхідний оптимальний

обсяг інформації, пов'язаної з інвестиційними проектами, для того щоб кожен учасник мав можливість прийняти обґрунтоване управлінське рішення. Володіючи інформацією про конкретні інвестиційні проекти та привабливість регіонів щодо здійснення в їх межах інвестиційної діяльності, інвестори мають змогу зробити відповідні висновки щодо перспектив їхнього розвитку.

Досліджуючи це питання як з боку аналітичного, так і методичного забезпечення та управління інвестиційної діяльності у процесі розроблення та реалізації підприємницьких проектів інформаційно-аналітичний сервіс повинен сприяти:



**Рис. 2. Організаційно-методична система інформаційно-аналітичного сервісу управління інвестиційною діяльністю сільськогосподарських підприємств**

*Джерело: розробка автора*

- стимулюванню підприємницької активності (інформування органів влади про соціально-економічні проблеми та наявні підприємницькі проекти);

- запровадженню і формуванню бізнес-ідей підприємців та інвесторів (інформація про наявні пріоритетні напрями розвитку підприємництва, які мають підтримувати органи виконавчої влади, маркетинг, інформація про потреби ринку);

- розробленню комплексу документів щодо реалізації бізнес-ідей, зокрема інвестиційних замовлень, відомостей про підприємства та їхні проекти, бізнес-плани, реалізацію проектів (інформація про підприємства – потенційних інвесторів, про стан на ринку товарів);

- проведенню експертизи, оцінки та відбору найпривабливіших інвестиційних проектів (обсяг необхідної експертизи, інформація про експертів, методику проведення експертизи і оцінювання проекту, інформаційно-аналітичне забезпечення конкурсів інвестиційних проектів, виставок та презентацій);

- встановленню і підтримці стійких та оперативних взаємовідносин між можливими партнерами.

За результатами проведеного дослідження систематизовано вимоги і розроблено систему інформаційно-аналітичного сервісу управління інвестиційною діяльністю, яка базуються на поєднанні теоретичного та організаційно-методичних підходів (рис. 2.)

**Висновки.** Реалізація інвестиційних проектів вимагає створення системи збору, обробки та зберігання інформації про хід реалізації інвестиційних проектів, про вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на інвестиційні процеси, оцінку виконання поставлених завдань відповідно до отриманих результатів.

Це дасть змогу вчасно реагувати на позитивні та негативні зміни при реалізації інвестиційних проектів, прискорити обмін інформацією між окремими структурними підрозділами, зайнятими реалізацією одного чи декількох інвестиційних проектів, тобто належно управляти інвестиційною діяльністю підприємств.

Така система повинна забезпечувати збір, передачу, зберігання та доведення до користу-

вачів інформації, що стосується конкретного інвестиційного проекту з використанням відповідного комплексу технічних засобів. Система повинна бути простою у використанні, мати наскрізну інформаційну підтримку на всіх етапах реалізації проекту.

Основним елементом системи інформаційної підтримки інвестиційної діяльності, який необхідно створити, може бути мережа регіональних і галузевих інформаційно-аналітичних центрів, які дадуть змогу учасникам інвестиційного процесу отримати необхідні інформаційні послуги. Інформаційні системи і банки даних забезпечать зберігання і узагальнення інформації, необхідної для підприємців та інвесторів, органів виконавчої влади різних рівнів під час розроблення інвестиційної політики, прийняття рішень про підтримку бізнесу. Тільки за системної реалізації всіх передумов ефективної інвестиційної діяльності підвищиться інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств зросте їх конкурентоспроможність.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абрамов С.И. Инвестирование / С.И. Абрамов. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2000. – 440 с.
2. Бондарев Б.В. Инвестиції. Математична теорія / Б.В. Бондарев. – Донецьк: Апекс, 2001. – 227 с.
3. Борщ Л.М. Инвестиції в Україні: стан, проблеми і перспективи / Л.М. Борщ. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 318 с.
4. Крайник О.П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О.П. Крайник, З.В. Клепикова. – К.: Дакор, 2000. – 260 с.
5. Єрмілова К.В. Прямі іноземні інвестиції в умовах формування глобального економічного простору: моногр. / К.В. Єрмілова. – Д.: Східний видавничий дім, 2013. – 139 с.
6. Фінансовий словник-довідник / ред. М.Я. Дем'яненко. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 555.
7. Шеремет А.Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ: учеб. пособ. для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. и направлениям / А.Д. Шеремет, А.Ф. Ионова. – М.: Инфра-М, 2004. – 537 с.
8. Berg, H. van den, Jiggins, J., 2007. Investing in farmers – the impacts of Farmer Field Schools in relation to Integrated Pest Management. World Development (Oxford), 35 (4), pp. 663-686.
9. Modigliani, F., Miller, M.H., 1958. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment. American Economic Review, 48, pp. 261-297.

УДК 338.432:631

Нідзельська Т.Л.

*аспірант кафедри менеджменту імені професора Й.С. Завадського  
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

## ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

### FORMATION OF EFFECTIVE SYSTEM FOR MANAGING DEVELOPMENT OF STRATEGIC POTENTIAL OF ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовується комплексний підхід до формування результативної системи управління розвитком стратегічного потенціалу підприємств, застосування відповідних до нових умов господарювання методів управління. Визначено роль стратегічного потенціалу в процесах функціонування і розвитку підприємства. Розкрито рівні та основні підсистеми управління стратегічним потенціалом підприємства.

**Ключові слова:** стратегічний потенціал, розвиток, формування, результативна система, управління.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается комплексный подход к формированию результативной системы управления развитием стратегического потенциала предприятий, применения соответствующих новым условиям хозяйствования методов управления. Определена роль стратегического потенциала в процессах функционирования и развития предприятия. Раскрыты уровни и основные подсистемы управления стратегическим потенциалом предприятия.

**Ключевые слова:** стратегический потенциал, развитие, формирование, результативная система, управление.

#### ANNOTATION

The article substantiates the comprehensive approach to the formation of effective management system of strategic potential development of enterprises, the use of appropriate new conditions of economic management methods. The role of strategic potential in the processes of functioning and development of enterprise was determined. Levels and key subsystem of strategic potential management at enterprise were discovered.

**Keywords:** strategic potential, development, formation, effective system, management.

**Постановка проблеми.** Розвиток глобальних інтеграційних процесів формує нові виклики щодо стратегічного розвитку аграрного сектору економіки та її складових – сільськогосподарських підприємств. Основною проблемою є забезпечення конкурентоспроможності останніх в їх динамічному розвитку при взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища. При цьому на передній план виходить проблема формування концепції управління розвитком стратегічного потенціалу, яка відповідає ринковій стратегії господарювання. І це зрозуміло, оскільки Україна має один з найбільших в Європі структурно-розгалужений сільськогосподарський комплекс зі структурою, що має тенденцію до змін. Проблема полягає в тому, наскільки теорія стратегічного управління спроможна забезпечити галузям та підприємствам основу як для виживання в сучасному нестабільному середовищі, так і для стійкого збалансованого розвитку. Це потребує роз-

робки технологій управління процесом структурних перетворень національної економіки, які забезпечують найбільш повне та ефективне використання стратегічного потенціалу, а саме ресурсних, технологічних, науково-технічних, організаційно-економічних та геополітичних можливостей. Розробка та впровадження системи стратегічних дій з розвитку потенціалу підприємства є основою досягнення економічної результативності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню створення результативної системи управління розвитком стратегічного потенціалу організацій присвячено наукові праці переважно іноземних вчених, серед яких І. Адізес, Л.Е. Грейнер, Р.-Д., Ансофф, О.С. Віханський, В.С. Єфремов, Г. Мінцберг, Р.А. Фатхутдінов та інші. Окремі аспекти визначеної проблеми є об'єктом вивчення і для вітчизняних науковців, таких як В.П. Галушко, В.Г. Герасимчук, О.Д. Гудзинський, А.О. Заїчковський, С.М. Кваша, В.К. Савчук, Н.М. Сіренко, О.І. Олексик, І.М. Рєпіна та багато інших. Однак у більшості наукових праць лише частково розкривається управління розвитком стратегічного потенціалу підприємницьких структур як система цілісність, не розроблено методологічні підходи до формування такої системи.

**Мета статті** – обґрунтувати методологічні підходи до формування результативної системи управління розвитком стратегічного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

В період подальшого становлення ринкової економіки одним з важливих завдань є динамічне забезпечення сталого розвитку підприємницьких структур. Лише за таких умов можливо створити результативну систему управління конкурентоспроможністю підприємств та забезпечити їх соціально-економічний розвиток.

Конкурентоспроможність підприємств потребує адекватного формування потенціалу як системної комплексності можливостей. Підсистемами такої системи є технічна, технологічна, біологічна, організаційна, фінансова, інформаційна, маркетингова, логістична, управлінська, кадрова, облікова-аналітична, соціально-психологічна та інші складові. Оцінка цих підсистем повинна проводитися із позицій їх потенційних

можливостей в комплексі розв'язувати стратегічні завдання, спроможності адаптуватися до зовнішнього середовища [2].

Для оцінки результативності діяльності підприємств важливо чітко визначити їх цільову спрямованість, місію і головну функцію. Це складові системи критеріїв для визначення потенціалу підприємств, обґрунтування його структури, кількісних і якісних характеристик складових.

Розробляючи методологічні підходи до формування менеджментом організації стратегічного потенціалу, група авторів [1] дійшла до висновку, що стратегічний потенціал має розроблятися на основі інноваційної моделі розвитку підприємств. Для впровадження стратегії необхідно створити певні передумови, а саме:

- в подальшому реорганізувати підприємство, беручи до уваги інтереси працівників;
- з метою залучення інвесторів підвищити рівень інноваційно-інвестиційної привабливості підприємства;
- підвищити інноваційну культуру працівників та сформувати інноваційно-психологічне середовище в напрямі готовності працівників до впровадження інновацій та проведення системних змін;
- удосконалити соціально-трудові відносини на основі матеріального заохочення працівників до інноваційної діяльності.

При формуванні результативної системи управління потенціалом слід виходити з того, що управління потенціалом підприємств – це система, яка здійснює реалізацію функцій при досягненні цілей стратегічного, поточного та оперативного характеру.

Формування системи управління потенціалом стратегічного спрямування потребує комплексного підходу до розробки технологій і виділення основних етапів технологічного процесу. Управління потенціалом – це взаємодіючий процес, яким забезпечується синергійний ефект при формуванні потенціалу та його ефективному використанні. Кожен із названих етапів є інтегрованим і складається з певних під етапів.

Загальним і цілеутворюючим елементом в системі управління потенціалом є визначення концепції, стратегій і пріоритетів в стратегічному розвитку підприємств. Тому при формуванні потенціалу насамперед необхідно брати до уваги загальну цільову спрямованість підприємства та завдання, які необхідно розв'язувати.

Методологічні підходи до формування потенціалу є базовою основою виділення об'єктів управління потенціалом та системи критеріїв і показників оцінки. Така система є основою побудови результативної системи управління потенціалом.

Результативний підхід до управління потенціалом підприємства орієнтує підприємство на пошук можливостей (замість виявлення проблем) з використанням нестандартних схем та новаторських підходів, чітку розстановку пріоритетів з розробкою алгоритмів прийняття

рішень, добре продуманий план дій у вигляді стратегії розвитку, усвідомлення корисності дій (а не їх необхідності) для зацікавлених в результатах роботи осіб. Вимірювання поточних результатів діяльності підприємства з погляду перспектив його подальшого стратегічного розвитку ускладнюється багатоманітністю параметрів досягнення стратегічних цілей. До першочергових завдань, вирішення яких сприяє процесу прийняття управлінських рішень, можна зарахувати:

- активізацію комплексного застосування аналітичних засобів всіх видів, включно із прогнозуванням і обґрунтуванням економічних сценаріїв, стимулювання превентивних заходів;
- збирання інформації, що відображає стан справ всієї компанії в єдиній базі та її оновлення в режимі реального часу;
- узгодження бізнес-процесів, пріоритетів, ініціатив та цілей, на які орієнтуються керівники та працівники, відповідно до стратегічних корпоративних цілей; наочність економічних показників прибутковості клієнта та його потенційної цінності.

В рамках результативного підходу до побудови бізнес-моделі результативності управління потенціалом підприємства вирішуються такі завдання: актуалізація діяльності підприємства; розробка стратегії досягнення цілей; вироблення тактики реалізації стратегії; вибір організаційно-правової форми діяльності; постановка завдань відповідно до стратегії, тактики та цілей діяльності; розподіл обов'язків між виконавцями; встановлення правил і процедур виконання бізнес-процесів; створення відповідних робочих місць; забезпечення бізнес-процесів ресурсами [4].

Забезпечення результативного використання потенціалу підприємства передбачає проходження певної процедури прийняття управлінських рішень:

- ідентифікація суб'єкта обстеження та його цілей (власник, інвестор, менеджер);
- визначення об'єкта аналізу (організація в цілому, вид діяльності, підрозділ, продукт тощо), врахування особливостей діяльності об'єкта дослідження;
- визначення оптимального періоду діагностики, оптимізація обсягу інформаційного забезпечення;
- обґрунтування системи досліджуваних характеристик, вибір методів аналізу і оцінки, формування критеріальних значень оцінюваних показників;
- встановлення причинно-наслідкових зв'язків між результативними індикаторами і факторами, систематизація ендегенних і екзогенних факторів, обґрунтування вибору моделі факторного аналізу, формування і реалізація методики факторного аналізу, оцінка результатів факторного аналізу, прогнозування варіантів сценаріїв розвитку бізнесу в стратегічному і поточному часовому аспекті.



Для врахування впливу на потенціал всіх рівнів менеджменту, потенціал підприємства розглядається як ієрархічна система, що складається із трьох рівнів: стратегічний, тактичний та оперативний. Стратегічний потенціал підприємства характеризує можливості підприємства, якщо всі характеристики ресурсної системи підприємства є змінними. Тактичний потенціал характеризує можливості підприємства в рамках певного бізнес-напрямку, якщо заданими є ті параметри ресурсної системи, які визначаються на стратегічному рівні. Оперативний потенціал підприємства характеризує можливості реалізації тактичного потенціалу при конкретних значеннях факторів середовища [3].

Адекватне уявлення про ефективність управління підприємством в цілому дозволяє отримати сукупність оціночних характеристик результативності управління потенціалом підприємства, а саме:

- аналітичні показники для зовнішніх користувачів дають узагальнену оцінку результативності управління потенціалом на основі обмеженого обсягу агрегованої аналітичної інформації та відображають уявлення зовнішніх об'єктів про досягнутий рівень розвитку економічного суб'єкта, а також про його перспективи, необхідні для прийняття оптимальних управлінських рішень;

- стратегічні показники для керівництва підприємства засновані на результатах внутрішнього стратегічного і поточного аналізу та на системних уявленнях внутрішніх суб'єктів про досягнутий чи прогнозований рівень розвитку підприємства з необхідним ступенем деталізації з метою оптимальних управлінських рішень;

- система тактичних і поточних показників для керівників центрів відповідальності –

це деталізоване розкриття аналітичної інформації про рівні відповідності очікуванням суб'єктів внутрішнього менеджменту організації тих чи інших оціночних характеристик, для яких використовується максимально оперативна і всеосяжна інформація з метою попередження негативного впливу різних зовнішніх і внутрішніх факторів на досягнення поставлених бізнес-цілей.

**Висновки.** Перспективним напрямком у вирішенні питання вибору показників результативності є розробка системи оціночних індикаторів результативності використання потенціалу і співставлення їх досягнутих рівнів з об'єктивно можливими, враховуючи конкретні умови господарювання. Використання такого підходу ускладнюється через неможливість співставлення з вихідними умовами інших суб'єктів підприємництва.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект): моногр. / О.Д. Гудзинський, Н.В. Гайдамак, С.М. Судомир. – К., 2011. – 175 с.
2. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): моногр. / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К.: ІПК ДЗСУ, 2010. – 212 с.
3. Заруба В.Я. Дескриптивная модель потенциала предприятия [Электронный ресурс] / В.Я. Заруба, Л.В. Потрашкова. – Режим доступа: <http://portal.ehneu.org.ua>.
4. Солдатов В. Инструменты результативности и эффективности бизнеса. Комплексная система управления бизнесом [Электронный ресурс] / В. Солдатов. – Режим доступа: <http://www.vsoldatov.com>.

УДК 330.12.64

Нятіна Н.Л.

*доцент кафедри економічної кібернетики  
Новокаховського політехнічного інституту*

## ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК ЕЛЕМЕНТ УСПІШНОГО ЗДІЙСНЕННЯ БІЗНЕСУ

### PROFESSIONAL EDUCATION AS AN ELEMENT OF SUCCESSFUL BUSINESS CONDUCT

#### АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано необхідність узгодженої дії працівників, роботодавців і державних інституцій щодо формування трудового потенціалу відповідного рівня шляхом надання і споживання освітніх послуг у сфері професійного навчання та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення мотивуючого впливу зазначених суб'єктів на розвиток системи професійного навчання робітничих кадрів.

**Ключові слова:** людські ресурси, працівники, освіта, професійне навчання, розвиток.

#### АННОТАЦИЯ

Обоснована необходимость согласованных действий работников, работодателей и государственных институтов относительно формирования трудового потенциала соответствующего уровня путем предоставления и потребления образовательных услуг в сфере профессионального обучения и разработки практических рекомендаций для усовершенствования мотивирующего влияния указанных субъектов на развитие системы профессионального обучения рабочих кадров.

**Ключевые слова:** человеческие ресурсы, работники, образование, профессиональное обучение, развитие.

#### ANNOTATION

The author reasons the need for the coordinated actions of workers, employers and state institutions in relation to forming labour potential of the proper level by delivery and consumption of educational services in the field of professional education and development of practical recommendations in relation to perfection of motivational influence of the noted subjects on development of the system of professional education of workers.

**Keywords:** human resources, workers, education, professional education, development.

**Постановка проблеми.** Радикальні зміни, що відбуваються сьогодні у світовій економіці, дозволяють стверджувати не тільки про інноваційну спрямованість економічного зростання, а й про значну зміну факторів, що визначають його.

Фундаментальним критерієм економічного розвитку дедалі більше стає розуміння цінності людських та інтелектуальних ресурсів. З погляду важливості ресурсів економічного зростання першорядним є відповідність характеристик трудового потенціалу вимогам науково-технічного розвитку. Формуванню трудового потенціалу в основному сприяє освіта; це стосується не тільки середньої і вищої, але і якісної професійної освіти. З цього приводу привертає увагу позиція С. Єрохіна, який констатує: «Останні дослідження західних вчених свідчать про те, що сьогодні виробництво знову повертається до безпосереднього працівника (звичайно, до найкваліфікованішого), надає

йому пріоритет в усіх «стикувальних вузлах», тобто стратегічних рішеннях... Розвиток наукомісткого виробництва зумовлює активізацію професіоналізму» [3, с. 445]. Із цих позицій актуальним є дослідження проблем професійної освіти та шляхів їх вирішення в Україні.

**Постановка завдання.** Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності узгодженої дії працівників, роботодавців і державних інституцій щодо формування трудового потенціалу відповідного рівня шляхом надання і споживання освітніх послуг у сфері професійного навчання та розробленні практичних рекомендацій щодо вдосконалення мотивуючого впливу зазначених суб'єктів на розвиток системи професійного навчання робітничих кадрів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема професійного навчання присвячено дослідження українських вчених, таких як Д. Богиня, О. Гонта, О. Грішнова, С. Дуднікова, М. Карлін, Е. Лібанова, Л. Лісогор, С. Мельник, І. Петрова, Н. Статівка, С. Черненко. Проте, незважаючи на масштабність і глибину наукових досліджень у цьому напрямі, недостатньо уваги приділено питанням трансформації бізнес-організацій в організації, що самонавчаються.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри постійний науковий пошук, донині не запропоновано стандартних форм навчання, які б максимально сприяли глибокому, структурному розумінню ролі працівника як члена організації, хоча дослідники сходяться на тому, що успіх у конкурентній боротьбі все більше залежить від здатності до навчання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ключовими елементами розвитку людських ресурсів є:

- освіта – розвиток знань, вміння оцінювати, що є необхідним у всіх життєвих аспектах більше, ніж знання та вміння в конкретних областях діяльності;

- розвиток – зростання або реалізація здібностей і потенціалу особистості засобами навчання і отримання освіти;

- навчання – планова систематична зміна поведінки за допомогою навчальних подій, програм та інструкцій, що дають індивідууму

можливість досягти необхідного рівня знань, умінь і компетенцій для ефективного виконання дорученої йому роботи.

Навчання – це безперервне і природне явище, що тісно пов'язане з практичним досвідом. Нині відбувається постійний пошук таких форм навчання, які б максимально сприяли глибокому, структурному розумінню ролі працівника як члена організації. У зв'язку з цим К. Аргіріс розрізняє два види навчання: одноконтурне та двоконтурне [1, с. 85]. Одноконтурне, або адаптивне навчання, є послідовним і сфокусованим на проблеми та можливості, які мають відношення до діяльності організації. Як писав К. Аргіріс, організації, в яких одноконтурне навчання є нормою, визначають «напрямні змінні» (яких цілей і стандартів вони очікують досягти), а потім здійснюють моніторинг і аналіз досягнень і за необхідності корегують, що відбувається, замикаючи у такий спосіб контур. Двоконтурне навчання доречне, коли процес моніторингу ініціює дію, що перевизначає «напрямні змінні» таким чином, щоб вони відповідали новій ситуації, яка може виникнути в результаті впливу зовнішніх умов. Наприклад, в умовах, що змінилися, змінюються цілі організації – вона може прийняти рішення про те, як досягти цих нових цілей. Таке навчання перетворюється в дію; цей процес показано на рисунку 1.

К. Аргіріс вважає, що одноконтурне навчання підходить для вирішення рутинних, повторюваних завдань. Двоконтурне навчання більше підходить для складних завдань, що не піддаються програмуванню.

Навчання – це безперервне і природне явище, що тісно пов'язане з практичним досвідом.

Крива навчання показує, який час знадобиться недосвідченій людині для досягнення необхідного рівня показників при виконанні роботи або вирішенні завдання. Це іноді називають нормою досвідченого робітника (НДР). Стандартна крива навчання показана на рисунку 2.

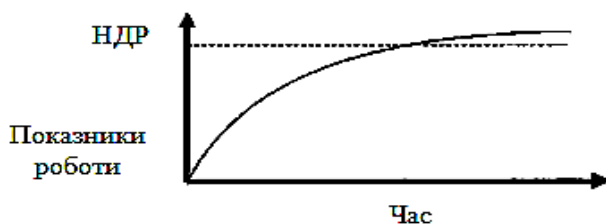


Рис. 2. Стандартна крива навчання

Швидкість навчання може бути різною, залежно від ефективності професійного



Рис. 1. Одноконтурне і двоконтурне навчання

навчання, досвіду та природних здібностей учня, а також зацікавленості останнього в навчанні.

Професійне навчання – це систематична зміна поведінки через формування нових навичок, яке відбувається в результаті отримання освіти, інструктажу, розвитку та планомірного практичного досвіду.

Основне завдання професійного навчання полягає в тому, щоб допомогти організації досягти своїх цілей, збільшивши вартість її ключового ресурсу – робітників, яких вона наймає. Цілі професійного навчання полягають у тому, щоб:

- розвинути навички та компетенції працівників і підвищити показники їх праці; сприяти зростанню працівників всередині організації, щоб у майбутньому, наскільки це можливо, задовольняти її потреби за рахунок внутрішніх людських ресурсів;

- прискорити процес формування нових навичок у початківців працівників – прийнятих на роботу, переведених на іншу посаду або підвищених, і як можна швидше і більш економічно зробити їх цілком компетентними.

Ефективне професійне навчання може:

- звести до мінімуму витрати на навчання;
- підвищити показники окремого працівника, групи і організації: кількість, якість, швидкість виконання роботи і загальну продуктивність;

- підвищити гнучкість в роботі за рахунок розширення кола навичок, якими володіють працівники (універсальність);

- залучити висококваліфікованих працівників, оскільки зазначене навчання пропонує їм можливість навчання та розвитку, підвищує їх компетентність, покращує навички і в результаті дозволяє отримати більше задоволення від

роботи, більш високу винагороду та перспективи кар'єрного зростання;

- підвищити прихильність працівників, заохочуючи їх ідентифікувати себе з місією і цілями організації;

- сприяти управлінню змінами: таке навчання дозволяє краще зрозуміти причини змін і дає працівникам знання та навички, необхідні, щоб адаптуватися до нових ситуацій;

- сприяти розвитку в організації позитивної культури, яка, приміром, орієнтована на підвищення показників праці.

Теорія навчання стверджує, що існує десять основних умов для ефективного професійного навчання [2, с. 157]:

*Працівникам необхідні мотиви для навчання.* Вони повинні розуміти, що якщо хочуть отримувати від їхньої роботи задоволення, то їх нинішній рівень знань, навичок або компетентності, установки і поведінку необхідно вдосконалювати.

*Працівникам слід встановити стандарти виконання роботи.* Вони повинні ясно визначити цілі і стандарти, які вважають прийнятними і можуть використовувати для оцінки свого розвитку.

*У працівників повинно бути керівництво.* Їм необхідне керівництво і зворотний зв'язок про те, як вони навчаються.

*Працівники повинні отримувати задоволення від навчання.* Вони здатні вчитися в найважливіших умовах, якщо навчання задовольняє одну або кілька їхніх потреб. І навпаки, найкращі програми навчання можуть не виправдати очікувань, якщо працівники не бачать в них користі.

*Навчання – активний, а не пасивний процес.* Необхідно, щоб працівники були захо-

плені своїми викладачами і предметом програми навчання.

*Слід застосовувати відповідні методи.* Викладачі мають великий запас навчальних тем і засобів навчання. Але вони повинні розбірливо їх використовувати, відповідно до потреб посади, працівника і групи.

*Методи навчання повинні бути різноманітними.* Використання різних методик, якщо всі вони однаково підходять для конкретних умов, сприяє навчанню, підтримуючи інтерес учнів.

*Слід виділити час на засвоєння нових навичок.* На те, щоб засвоїти, перевірити і прийняти нові навички, потрібен час. Його слід передбачити в програмі навчання. Дуже багато викладачів надмірно переповнюють свої програми новою інформацією і не дають достатніх можливостей для її практичного освоєння.

*Правильна поведінка має заохочуватись.* Працівники хочуть негайно знати, чи правильно вони роблять те, чого їх навчають. У тривалих програмах навчання потрібні проміжні кроки, на яких можуть бути закріплені нові навички.

Необхідно розуміти, що існують різні рівні навчання і що вони вимагають різних методів і займають різний час.

Процес планомірного навчання складається з таких кроків (рис. 3):

1. *Виявити та визначити потреби у навчанні* – маєтись на увазі аналіз корпоративних, групових, професійних та індивідуальних потреб в придбанні нових навичок або знань, в підвищенні наявного рівня компетентності.

2. *Визначити, що потрібно вивчати* – необхідно якомога точніше визначити, які навички і знання мають бути засвоєні.

3. *Визначити цілі професійного навчання* – цілі навчання встановлюються так, щоб було

зрозуміло не тільки, що повинно бути вивчено, але й що працівники повинні вміти робити після проходження навчальної програми.

4. *Скласти навчальні програми* – вони повинні розроблятися так, щоб задовольняти потребам і досягати поставлених цілей.

5. *Вирішити, хто проводить навчання* – потрібно вирішити, чи буде навчання проводитись всередині або поза організацією. Слід також розподілити відповідальність між відділом навчання, менеджерами або керівниками груп та працівниками.

6. *Провести професійне навчання* – гарантувати, що використовуються відповідні методи, що нада-

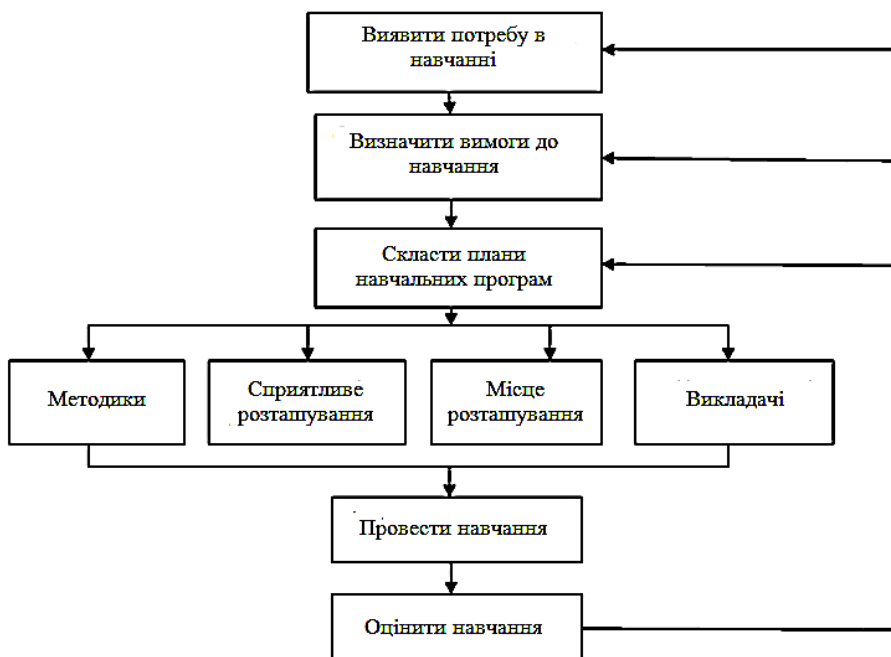


Рис. 3. Процес планомірного професійного навчання



ють можливість придбати навички, знання, рівень компетентності та установки, які їм необхідні.

7. *Оцінити навчання* – контроль і оцінка ефективності професійного навчання здійснюються під час його проведення, а потім за результатами визначають, якою мірою досягнуті цілі, які навчання переслідувало.

8. *При необхідності внести зміни і розширити навчання* – на основі проведеної оцінки прийняти рішення про те, яких корегувань потребує програма планомірного навчання.

Професійне навчання повинно мати мету, і цю мету можна встановити тільки за умови, що потреби організації, а також її груп і робітників, у навчанні систематично виявляються і аналізуються.

**Висновки.** За останні десятиліття місце управління персоналом у системі менеджменту багаторазово змінювалося. Також переглядалися погляди, підходи і теоретичні основи вчених, які працювали в цій сфері. Вдосконалення виробничих, інформаційних та управлінських технологій, а також переоцінка індивідуаль-

них і загальнолюдських цінностей дозволили найбільш близько підійти до вирішення важливої проблеми: подолання суперечності між людиною і організацією.

Результати проведеного дослідження показують, що управління розвитком людських ресурсів – необхідний аспект для успішного здійснення бізнесу, оскільки забезпечує можливість отримання освіти, розвитку і професійного навчання, для того щоб підвищити показники окремих працівників, команди і роботи організації загалом.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аргирис К. Как научить ученого. Одинарный и двойной цикл научения. Преодоление защитной позиции / К. Аргирис. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с.
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг; пер. с англ. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.
3. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект): наук. моногр. / С.А. Єрохін. – К.: Світ Знань, 2002. – 528 с.

УДК 338.242:334.716.003

**Остапенко О.М.**  
кандидат педагогічних наук,  
старший викладач кафедри менеджменту, економіки та права  
Кіровоградської льотної академії  
Національного авіаційного університету

**Ситник О.Ю.**  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри менеджменту, економіки та права  
Кіровоградської льотної академії  
Національного авіаційного університету

## ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМАНДИ НА АВІАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

### THEORETICAL FOUNDATIONS OF FORMATION OF EFFECTIVE MANAGEMENT TEAM AT AN AIRCRAFT PLANT

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розкриттю сутності дефініції «управлінська команда»; визначенню факторів, які впливають на її продуктивність та створення, а також виділення основних цілей діяльності управлінської команди, таких як лідерство, підвищення ефективності діяльності, необхідність організаційного розвитку. Запропоновано основні методи та прийоми з формування ефективної управлінської команди на авіаційному підприємстві.

**Ключові слова:** технологія, групова динаміка, управлінська культура, керівник, команда, управлінська команда.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена раскрытию сущности дефиниции «управленческая команда»; определению факторов, влияющих на ее производительность и создания, а также выделение основных целей деятельности управленческой команды, таких как лидерство, повышение эффективности деятельности, необходимость организационного развития. Предложены основные методы и приемы по формированию эффективной управленческой команды на авиационном предприятии.

**Ключевые слова:** технология, групповая динамика, управленческая культура, руководитель, команда, управленческая команда.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the disclosure of the essence of the concept «management team»; determination of the factors that affect its performance and creation, as well as highlighting the main objectives of the management team, such as: leadership, improvement of efficiency, need for organizational development. The basic methods and techniques for the formation of an effective management team at the aviation company have been suggested.

**Keywords:** technology, group dynamics, management culture, leader, team, management team.

**Постановка проблеми.** Останнім часом все більше дослідників і спеціалістів досліджують питання налагодження командної роботи колективу підприємства як чинника підвищення продуктивності праці персоналу. З огляду на це різновиди командного групового управління стають предметом пильної уваги науковців, що також пояснюється високою динамічністю технологічних, економічних і соціальних процесів, які вимагають радикального перегляду таких ключових понять: «управління» та «організація».

Керівники та власники сучасних авіаційних підприємств усвідомлюють, що економічний успіх залежить не тільки від наявності активів, доступних інвестицій і ефективних технологій, а й від того, наскільки на підприємстві організована та розвинена політика управління персоналом як ефективна управлінська команда.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам визначення ефективності діяльності управлінської команди було присвячено праці зарубіжних учених, таких як М. Армстронг, Л. Греттон, Т. Еріксон, М. Латуха, Р. Саймонс, Ю. Шаргородська та ін. Вони зробили значний внесок у розвиток теоретичних аспектів визначення ефективності управлінського персоналу. Різні аспекти діяльності команд вивчали і російські дослідники, серед яких Т. Грабенко, А. Єгоршиним, Т. Зінкевич-Євстігнєвою, Г. Сартан, С. Тідором, Д. Фроловим, С. Файбушевичем та ін. Окремі аспекти формування ефективних управлінських команд на матеріалі діяльності українських організацій досліджували В. Барко, Л. Карамушка, М. Коваленко, Г. Ложкін, С. Максименко, Л. Слободянюк та ін.

**Постановка завдання.** Розкрити сутність управлінської команди; визначити фактори, які впливають на продуктивність управлінської команди; запропонувати методи та прийоми формування ефективної управлінської команди на авіаційному підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Процес організації формування управлінської команди вимагає максимальної віддачі професіоналів менеджерів компанії протягом тривалого часу, залучення до роботи психологів, тренерів та лідерів. Формування управлінської команди – перший крок до досягнення високо результативного стратегічного управління будь-якої компанії. Неможливо створити прибутковий і ефективний бізнес, обійшовши проблему формування команди,

розв'язання якої необхідне для успішного життєвого циклу компанії.

Проте на більшості підприємств України, особливо авіаційних, створенню управлінських команд приділяють замало уваги, такою практикою займаються лише окремі управлінці. В зарубіжній науковій літературі, зокрема в американській, поняття «управлінська команда» зустрічається набагато частіше, ніж управлінський персонал. На противагу цьому українські та російські науковці, навпаки, частіше використовують у своїх працях поняття «управлінський персонал».

Під управлінською командою слід розуміти грамотно організовану групу співробітників, у якій між учасниками, окрім гармонійних особистих стосунків, підтримується високий рівень співпраці для досягнення конкретних цілей підприємства, а також існує спільна відповідальність за результати перед ним [8, с. 100].

Формування управлінської команди – окремий напрямок, в якому всі зусилля спрямовані на відбір фахівців з трудового управлінського резерву колективу або із залучених фахівців, які підходять для реалізації саме цього проєкту, які дозволять уникнути можливих фінансових втрат, налагодити роботу кожного співробітника в рамках єдиної системи.

Функціонування провідних закордонних підприємств свідчить про необхідність створення ефективної команди. Команда – це невелика кількість людей (найчастіше 5–7, рідше до 15–20), які поділяють цілі, цінності й підходи до реалізації спільної діяльності та приналежність свою і партнерів до цієї групи. Крім того, члени команди мають взаємодоповнюючі навички, несуть відповідальність за результати, здатні виконувати будь-які внутрішньо групові ролі [1, с. 45].

Управлінська команда формується за ознакою довіри, рівноправності і професіоналізму. Однак не варто вважати, що всі учасники управлінської команди мають той же статус, що й основний керівник. Наприклад, у них достатньо повноважень для прийняття управлінських рішень, але по своїй суті жоден з них не управлінець у певному сенсі. Вони є помічниками керівника.

Вищезазначене означає, що управлінська команда – це єдиний організм, у якому протікають складні соціально-психологічні процеси.

Управлінська команда на авіаційному підприємстві складається з топ-менеджерів, тобто з групи людей, які відповідають за постановку та успішну реалізацію завдань стратегічного розвитку підприємства [3, с. 93].

Основними функціями управлінської команди є вироблення перспективних рішень (планування, можливі маркетингові стратегії на ринку, зміни в організаційній структурі, призначення або відставка найвагоміших співробітників тощо), прийняття колективних рішень, взаємодопомога. До цих функцій не

належить вирішення проблем оперативного рівня. Це пояснюється тим, що робочий час кожного з учасників управлінської команди коштує занадто дорого порівняно з оплатою праці тих співробітників, у чиї обов'язки входять зазначені питання.

Зазвичай стратегічне завдання вирішують голосуванням. У цьому й полягає сенс існування управлінської команди – колективно розглядати будь-яку ситуацію або проблему і приймати більш зважені рішення.

Будь-яка управлінська команда складається з вузькопрофільних фахівців, які у певній сфері – професіонали своєї справи. Зразковий склад управлінської команди – це генеральний директор, виконавчий директор, фінансовий директор, комерційний директор і т.п., адже одній людині (керівнику) дуже складно орієнтуватися у всіх сферах бізнесу [4, с. 87].

Відомі дослідники В. Концевата та А. Зелена запропонували поділити завдання, які може вирішити управлінська команда, на два види: вирішення назрілих проблем та регулярний моніторинг організаційної ситуації й вироблення стратегічних рішень у випадку нестабільної ситуації [4, с. 46].

Вітчизняний науковець О. Солодуха звертає увагу на такі ключові особливості формування управлінської команди з позиції адміністрування цього процесу як те, що лідер управлінської команди повинен володіти граничним рівнем професійної компетенції за всіма напрямками діяльності команди; управлінська команда повинна бути структурована за рівнями лінійної підлеглості та функціональними службами підприємства; за ключовими напрямками діяльності управлінської команди, лідеру, як координатору процесу адміністрування всіх робіт, повинен підпорядковуватися лише один член команди, що має визначені лінійні або функціональні повноваження [4, с. 52].

Отже, основною метою створення управлінської команди є досягнення певного ефективного результату діяльності підприємства. Тому важливу роль відіграє оцінювання функціонування управлінської команди.

Для оцінки діяльності команди Л. Томпсон пропонує застосовувати формулу Штейнера [6, с. 84]:

$$\text{ФП} = \text{ПП} + \text{С} - \text{З}, \quad (1)$$

де ФП – фактична продуктивність; ПП – потенційна продуктивність; С – синергія; З – загрози діяльності.

Як бачимо з формули, фактична продуктивність команди залежить від трьох факторів: потенційної продуктивності управлінської команди, синергії та загроз. Потенційна продуктивність, у свою чергу, залежить від таких чинників: вимоги, що ставляться самим завданням, яке команді необхідно виконати; ресурси – у такому контексті це компетенції, якими наділений керівник та інструменти, використовуваним у своїй діяльності; алгоритм виконання дій

для досягнення поставленої мети. Він містить у собі також певні способи, за допомогою яких управлінська команда розв'язує поставлене перед нею завдання.

Синергія відображає те, що може покращитись за рахунок командної роботи порівняно з індивідуальною. Загрози – це помилки взаємодії команди, які можуть виникнути в разі існування недоліків координації чи мотивації. Завданням керівників є створення умов для виникнення синергії, стримуючи при цьому можливі загрози.

Рівень командної взаємодії є важливим етапом у визначенні ефективності використання управлінського персоналу, але, на нашу думку, формула, запропонована Штейнером, дає лише приблизне значення, а отже, визначити потенційну продуктивність, загрози та синергію з вірогідною достовірністю неможливо. Для цього використовують приблизні значення на зразок бальної оцінки, які варіюються у певному діапазоні.

З огляду на викладене доцільно розглянути досвід започаткування командних форм діяльності у сфері менеджменту й адаптувати найбільш сприйнятливі, ефективні та оптимальні методи, прийоми та засоби до організаційно-функціональних потреб авіаційних підприємств. Адже в Україні окремі аналітики підкреслюють необхідність формування команди з людей, об'єднаних однією метою і спільністю інтересів, використовуючи важелі для їх «особистої відданості» і навіть «матеріального заохочення в межах можливостей». Крім того, зазначається, що управлінська команда має поєднуватися «корпоративними, політичними та іншими зв'язками» [4, с. 48].

Виходячи з вищенаведеного, група особисто відданих і матеріально заохочених працівників, об'єднаних корпоративними й політичними зв'язками, може функціонувати як управлінська команда [6, с. 94].

На наш погляд, управлінська команда, діяльність якої ґрунтується на принципах «особистої відданості», «матеріального заохочення» і «корпоративних зв'язках», не зможе повністю виконати вищезазначені функції і діяти на користь власних інтересів. Тому управлінські команди доцільно створювати лише в тих структурах та ієрархічних рівнях управління підприємством, де й коли вони можуть дати необхідний управлінський ефект, забезпечити перехід на новий рівень організаційного розвитку.

У зв'язку з цим доцільно розглянути фактори, які впливають на формування управлінської команди в бізнес-структурах як «організаційної форми колективного управління». Як зазначає Т. Базаров, будь-яка команда утворюється для виконання певного завдання, а тому однією з головних є характеристика типу спільної діяльності, що визначає структуру, складність і нестандартність вирішуваного завдання. Автор приводить чотири типи

організації спільної діяльності: спільно-індивідуальний, спільно-послідовний, спільно-взаємодіючий, спільно-творчий. Тип завдання як тип спільної діяльності визначає формальну структуру команди з її затвердженням керівництвом, рольовий склад, перелік знань, умінь і навичок, якими повинні володіти учасники команди, терміни виконання завдання, ступінь контролю його виконання з боку керівництва [1, с. 148].

Управлінська команда на авіаційному підприємстві формується для виконання переважно організаційно-розпорядчих функцій, втілення соціально-економічних програм, здійснення державної політики тощо. Реалізація цих завдань потребує використання командою управлінців різних типів організації спільної діяльності: спільно-індивідуальний тип застосовується під час спільної підготовки й індивідуального прийняття управлінських рішень; спільно-послідовний тип реалізується шляхом перерозподілу і делегування повноважень між учасниками управлінської команди; спільно-взаємодіючий і спільно-творчий типи запроваджуються на етапі втілення управлінських рішень. До того ж тип завдання, як тип спільної діяльності, не визначає формальну структуру управлінської команди. Остання утворюється виходячи із завдань і функцій підприємства, функціональних обов'язків певних структурних підрозділів, а також обов'язків конкретних працівників у межах загальних завдань і повноважень певного структурного підрозділу.

Перелік знань, умінь і навичок, якими повинні володіти працівники авіаційних підприємств, учасники команди, визначається чітко встановленими і відносно стабільними обов'язками й посадовими вимогами, терміни виконання завдання, ступінь і види контролю встановлюються нормативно-правовими документами.

Наступний чинник утворення команди пов'язаний з характеристикою зовнішнього організаційного середовища, з яким вона взаємодіє. Зовнішній контекст охоплює організаційний клімат, компетентність керівних органів «материнської організації» в управлінні командною діяльністю, складність і структурованість зовнішнього світу, наявність та якість систем контролю.

Крім того, необхідним є дотримання офіційності під час виконання роботи; рівень виконавської дисципліни та ініціативності від підлеглих; значення, що надається дотриманню розпорядку дня, одягу, індивідуальним особливостям, наявність правил і принципів ведення роботи або підкреслення важливості лише результатів, ґрунтовність і терміни планування роботи [1, с. 218].

Культурний контекст усередині команди характеризується такими рисами: сприйняття й дотримання всіма учасниками командних норм і цінностей, способи поділу влади, згуртованість



членів команди, найбільш притаманні способи організації та здійснення командної взаємодії (командних процесів: координації, комунікації, розв'язання конфліктів і прийняття рішень, налагодження зовнішніх зв'язків), розподіл ролей [2, с. 54].

Особливості формування управлінської команди в системі авіапідприємств зумовлені ієрархічним характером її організаційної побудови. Жорстка управлінська вертикаль, персональна відповідальність за дії чи бездіяльність об'єктивно зумовлюють використання адміністративних методів і стилів управління керівником-лідером. Тому запровадити управлінську команду в таку систему досить складно. Підтвердженням цього слугує принцип першого керівника, відповідно до якого «при організації виконання важливих завдань контроль залишається за першим керівником, оскільки тільки він має право й можливість вирішувати або передоручати вирішення будь-якого питання» [6, с. 166]. Не стільки навмисно, скільки підсвідомо керівник-лідер налаштовується на авторитарний спосіб управлінських дій, прагне до повного контролю над ситуацією. Цим самим порушується принцип делегування повноважень, тому що він передбачає контроль результатів діяльності з боку керівника, а не контроль за процесом виконання. Тому процес формування й діяльності управлінської команди пов'язаний зі зміною насамперед психологічних стереотипів її лідера, а вже потім – міжособистісних відносин керівника та підлеглих.

Крім того, під час формування управлінської команди необхідно враховувати групову динаміку. Аналіз поля сил групи дозволяє лідеру визначити шляхи і засоби підвищення її ефективності. Відповідно до висновків О. Філь, група є відкритою соціальною системою з низкою сил та векторів, що діють з протилежних сторін. За умови рівного розподілу сил досягнути кардинальних змін практично неможливо. Тобто ситуація в групі буде змінюватись залежно від збільшення або зменшення балансу сил. Наприклад, якщо керівник вирішив трансформувати неефективну управлінську команду в ефективну, то він повинен розробити стратегію і тактику мінімізації або врахування впливу негативних факторів на функціонування групи. Згідно з теорією О. Філь, цей крок називають розморожуванням, і він є першим етапом процесу змін. Наступний крок передбачає створення і вивчення нових норм, цінностей і поведінки [7, с. 21].

У системі авіаційного підприємства це означає розробку кодексу етики працівника, запровадження в роботу управлінської команди практики дотримання принципів управлінської діяльності, принципів, безпосередньо пов'язаних з людським фактором.

Заключним етапом є заморожування результатів. Внаслідок реалізації стратегії і тактики

перетворення управлінської команди на ефективну вона перебуває в точці рівноваги, в якій існують сили, що підтримують нову поведінку. Інакше кажучи, техніка покращення ефективності управлінських команд передбачає використання аналізу поля сил.

Формування й діяльність управлінської команди на авіаційному підприємстві пов'язані з певними труднощами, викликаними особливостями вітчизняної управлінської культури, ієрархічним характером системи управління, що зумовлює її закритість, обмеженість делегування повноважень лідером команди, його персональну відповідальність за виконання управлінських рішень. Тому, запроваджуючи командний стиль роботи, керівнику варто пам'ятати такі технічні аспекти: не всі працівники і не завжди готові взяти на себе відповідальність, оскільки окремим з них працювати без прояву ініціативи набагато спокійніше та зручніше; створюючи управлінську команду, керівник має усвідомити, що командне управління забирає багато часу для узгодження окремих питань з учасниками команди. А в умовах динамічної зміни соціально-економічної та ринкової ситуації від них вимагається оперативне узгодження та дії. Тому практика поділу рішень на ті, що приймає керівник, і на ті, що приймає команда, навряд чи дасть позитивні результати; відсутність спільної менеджерської мови – проблема, притаманна більшості організацій у межах СНД. Через відсутність у всіх менеджерів найвищої ланки загальної організаційної «картини», загальних управлінських технологій управлінська команда не може бути [5, с. 102].

Також необхідно враховувати чотири головних підходи до формування ефективної команди саме на авіаційному підприємстві: цілепокладаючий підхід – ґрунтується на вдосконаленні умінь членів групи здійснювати вибір і реалізовувати групові цілі; міжособистісний підхід – зацентрований на покращенні міжособистісних відносин у групі й базується на впливі міжособистісної компетентності на ефективність групи як команди; рольовий підхід – коли командні ролі складаються з ареалів ролей, що частково перетинають один одного; проблемний підхід до формування команди – послідовне вирішення командних проблем задля досягнення головного командного завдання.

Отже, побудова команди є різнобічним процесом, що охоплює майже всі рівні й сторони життєдіяльності організації. У системі авіаційного підприємства формування управлінської команди є важливою невід'ємною складовою організаційного консультування та процесом організаційного розвитку, спрямованого на забезпечення виконання організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій, що дозволяють: задовольняти особисті інтереси членів команди; успішно здійснювати взаємодію в команді; забезпечувати виконання

поставлених перед командою завдань; створювати неформальну та доброзичливу атмосферу; обговорювати із залученням усіх учасників поставлені завдання; висловлювати власні ідеї та почуття; вирішувати конфлікти та розбіжності між членами команди шляхом вираження та центрування ідеї і методів, а не особистостей.

**Висновки.** Аналіз досвіду започаткування командних форм діяльності у сфері бізнесу свідчить про широку методологічну й концептуальну різноманітність підходів до побудови управлінських команд. Одними з головних факторів побудови управлінської команди визначають феномен лідерства, підвищення ефективності діяльності, необхідність організаційного розвитку. Чинниками формування управлінської команди на авіаційному підприємстві є необхідність виконання завдань і функцій, управлінський вплив на соціально-економічне й політичне середовище.

Формування команди управлінців необхідно здійснювати за допомогою механізмів, що охоплюють як організаційні, так і особистісні аспекти, забезпечуючи в такий спосіб комплексність командоутворюючих процесів. Врахування нормативно-правової та лінійно-ієрархічної специфіки системи авіаційного підприємства є передумовою успішного вирішення багатьох проблем, що постають перед керівником та учасниками команди: обмеженість делегування владних повноважень лідером команди, його персональна відповідальність за виконання управлінських рішень і неготовність працівників взяти на себе відповідальність; урегулювання питання поділу рішень на ті, що приймає керівник, і на ті, що приймає команда; пошук спільної менеджерської мови й коригування власного стилю управління і спілкування; визначення притаманних лише цій команді ролей і позицій тощо.

У подальших дослідженнях вважаємо за необхідне розглянути команду управлінців на авіаційному підприємстві як чинник професіоналізму, культури й дисципліни управлінської діяльності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учеб. для вузов / Т.Ю. Базарова, Б.Л. Ерёмкина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
2. Гамага О.О. Внутрішньогрупові відносини як регулятор успішної діяльності управлінської команди / О.О. Гамага // Актуальні проблеми психології: зб. наукових праць Інституту психології ім. Г.С. Костюка АПН України / за ред. акад. С.Д. Максименка. – К., 2008. – С. 54–61.
3. Карамушка Л.М. Технологія формування конкурентоздатної команди / Л.М. Карамушка, О.А. Філь // Технології роботи організаційних психологів: навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / за наук. ред. Л.М. Карамушки. – К.: ІНКОС, 2005. – С. 85–110.
4. Концева В.В. Проблеми створення та функціонування управлінської команди на підприємстві / В.В. Концева, А.А. Зелена // Вісник національного транспортного університету. – 2008. – № 17. – С. 47–51.
5. Латуха М.О. Обучение управленческих команд и его особенности в российских компаниях / М.О. Латуха // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 8 «Менеджмент». – 2009. – Вып. 2. – С. 92–117.
6. Томпсон Л. Создание команды / Л. Томпсон; пер. с англ. Е. Бугаева. – М.: Вершина, 2006. – 544 с.
7. Філь О.А. Формування конкурентоздатної управлінської команди освітньої організації: навч. прогр. для підгот. менеджерів освітніх організацій та практ. психол. / О.А. Філь; за наук. ред. Л.М. Карамушки. – К.: Міленіум, 2004. – 40 с.
8. Gratton, L., Erickson, T.J., 2007. Eight Ways to Build Collaborative Teams. Harvard Business Review, 85 (11), pp. 100–109.

УДК 658.153.012.7

**Пархоменко О.С.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки  
та організації діяльності суб'єктів господарювання  
Української інженерно-педагогічної академія***Должикова Ю.Р.***студент  
Української інженерно-педагогічної академія*

## **АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

### **ANALYSIS OF THE USE OF CURRENT ASSETS AT MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES OF UKRAINE**

#### **АНОТАЦІЯ**

У статті обґрунтовано важливість ефективного управління оборотними активами на машинобудівних підприємствах. На прикладі ПАТ «Автрамат» (м. Харків) детально проаналізовано фінансовий стан та показники управління оборотними активами в машинобудуванні. Проаналізовано причини зниження ефективності системи управління оборотними активами: криза, низький ступінь узгодженості здійснюваної фінансово-кредитної, бюджетно-податкової і цінової політики, недосконалість правової бази. Надано рекомендації для оздоровлення структури оборотного капіталу, покращення його ефективного використання на машинобудівних підприємствах.

**Ключові слова:** активи, оборотні активи, оборотні кошти, машинобудівні підприємства, показники ефективності використання оборотних коштів, фінансовий стан.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье обоснованы важность эффективного управления оборотными активами на машиностроительных предприятиях. На примере ПАТ «Автрамат» детально проанализировано финансовое состояние и показатели управления оборотными активами в машиностроении. Проанализированы причины снижения эффективности системы управления оборотными активами: кризис, низкая степень согласованности осуществляемой финансово-кредитной, бюджетно-налоговой и ценовой политики, несовершенство правовой базы. Представлены рекомендации для оздоровления структуры оборотного капитала, улучшения его эффективного использования на машиностроительных предприятиях.

**Ключевые слова:** активы, оборотные активы, оборотные средства, машиностроительные предприятия, показатели эффективности использования оборотных средств, финансовое состояние.

#### **ANNOTATION**

In the article the importance of effective management of current assets to machine-building enterprises has reasoned, the example of Public Company «Avtramat» detailed analysis of financial condition and performance management of current assets in the engineering industry. The reasons of reducing the effectiveness of the turnaround assets management: crisis, low degree of coherence ongoing financial and credit, fiscal and pricing policies, inadequate legal framework. Recommendations for improvement of working capital structure enhance the effective use of machine-building enterprises has presented.

**Keywords:** assets, current assets, machine-building enterprises, performance of working capital, financial condition.

**Постановка проблеми.** Оборотні активи посідають особливе місце в структурі активів підприємства, їх ефективне використання зумовлює стійке фінансове становище, креди-

тоспроможність, інвестиційну привабливість підприємства.

В умовах ринкової економіки оборотні активи набувають особливо важливого значення як частина продуктивного капіталу, що переносить свою вартість на знов створений продукт повністю і повертається до підприємця в грошовій формі наприкінці кожного кругообігу капіталу. Тому рівень управління оборотними активами є важливим критерієм у визначенні результативності роботи підприємства.

Господарсько-підприємницька діяльність неможлива без оборотних активів. Розмір оборотного капіталу, який утворює кожен складову поточних активів, має відповідати потребам і можливостям підприємства.

Від ефективності управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, раціонального планування виробництва, спрямованих на збільшення оборотності, скорочення обсягу виробничих запасів, управління дебіторською заборгованістю, залучення альтернативних джерел фінансування залежить можливість адаптації підприємства до умов нестабільного економічного середовища та закладення основи його стратегічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням управління оборотними активами займалися багато вчених-економістів, таких як І.А. Бланк, І.П. Булеєв, А.М. Філімоненков, Ю.О. Долгоруков, Л.М. Драгун, Г.Г. Кірейцев, В.І. Ландик, І.В. Морозова, В.Я. Нусінов, Л.В. Пан, А.Р. Радіонов, А.Г. Темченко, А.М. Турило, Г.А. Семенов та ін.

Проте подальші дослідження проблем, пов'язаних з раціональним та ефективним використанням оборотних коштів, зумовлюються реаліями функціонування українських підприємств в умовах нестабільного економічного стану та підвищеної ризикованості їхньої господарської діяльності.

**Метою статті** є встановлення загальних тенденцій у сфері управління оборотними коштами машинобудівних підприємств України та роз-

робка рекомендацій щодо удосконалення використання оборотних коштів на прикладі ПАТ «Автрамат» (м. Харків).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Система управління оборотними активами охоплює управління цінними паперами, грошовими коштами, товарно-матеріальними запасами, короткостроковими зобов'язаннями, дебіторською заборгованістю і має враховувати фактори ризику втрати ліквідності та необхідності отримання прибутку.

Крім того, управління оборотними активами передбачає аналіз їх структури; забезпечення достатності основних показників оборотних коштів; формування структури джерел фінансування окремих видів оборотних коштів; забезпечення зменшення втрат оборотних активів у процесі їх використання і контроль за здійсненням управлінських функцій.

Управління оборотними активами є складним і багатогранним процесом, але правильна організація потоку оборотних коштів може допомогти подолати складне економічне становище підприємства. Більшість вітчизняних підприємств, зокрема й підприємства машинобудівної галузі, відчуває брак вільних оборотних коштів для забезпечення стабільного функціонування. При цьому машинобудівний комплекс має посідати одне з головних місць у промисловій індустрії України, бо він належить до базової галузі, яка повинна забезпечувати високий рівень її економічного розвитку. Проте зараз машинобудуванню належить частка близько 10% у загальній чисельності суб'єктів господарювання та за обсягами реалізованої продукції з кількістю працівників на рівні 17% всіх зайнятих у промисловості України [1].

Слід зазначити, що рентабельність операційної діяльності та загальна рентабельність діяльності машинобудівних підприємств, незважаючи на численні труднощі у реалізації господарської діяльності, мають значення на рівні 9% та 5% відповідно проти 3% та 1% загалом у промисловості [1]. Отже, машинобудування має значний потенціал розвитку і всі

підстави знову стати провідною галуззю народного господарства.

Однією з головних перешкод на шляху економічного розвитку промисловості в Україні є постійний брак оборотних коштів у підприємств. Для конкретнішого дослідження проблем розглянемо діяльність досить успішного на сьогодні машинобудівного підприємства – ПАТ «Автрамат».

ПАТ «Автрамат» – спеціалізований виробник поршнів широкої номенклатури із замкнутим циклом виробництва: від розробки оригінальної конструкції поршня й оснащення для його виготовлення до серійного виробництва. Серед відмінностей, що виділяють підприємство серед аналогічних виробництв, можна назвати такі: виготовлення поршнів у ПАТ «Автрамат» є завданням науково-виробничим; на підприємстві ведуться наукові розробки процесів у ДВС, результатом чого є оптимізація конструкцій поршнів у чіткій відповідності з отриманими розрахунками; поршні, сконструйовані в ПАТ «Автрамат», є наукомісткими і містять винаходи, що істотно підвищують їхні споживчі властивості; ПАТ «Автрамат» має широку номенклатуру поршнів – більше 100 видів вироблених щомісяця поршнів, при цьому виготовляє найбільшу кількість поршнів серед виробників аналогічної продукції в СНД (близько 2 млн штук на рік) і охоплює широкий спектр споживачів подібної продукції у різних країнах (Україна, Росія, Угорщина, Чехія) [2].

Порівняність структури активів загалом у промисловості, у машинобудуванні та ПАТ «Автрамат» проілюстровано на рисунку 1.

Як бачимо з даних, структуру активів ПАТ «Автрамат» порівняно зі структурою активів в цілому у промисловості: питома вага оборотних активів знаходиться в межах 40-50%, при цьому на початок 2014 р. частка оборотних активів заводу дещо збільшилася (на 2%), а промисловості, навпаки, скоротилася (на 4%). Водночас структура активів в машинобудуванні залишилася майже без змін – питома частка оборотних активів становила близько 65%.

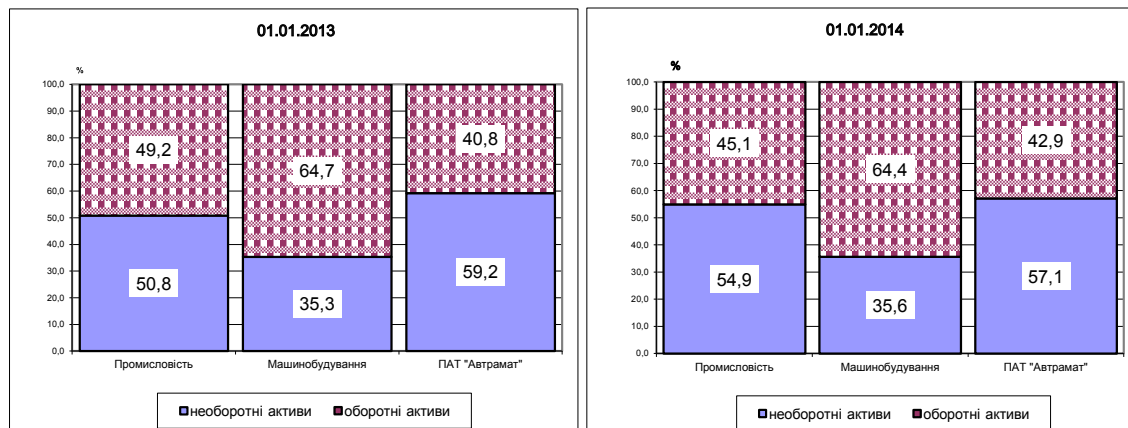


Рис. 1. Структура активів у промисловості України, у машинобудуванні та ПАТ «Автрамат»  
Джерело: [1; 3]



Отже, можна констатувати певний брак оборотних коштів у промисловості в цілому, і зокрема на ПАТ «Автрамат». Спробуємо розібратися у факторах, які спричиняють таке становище.

Оптимальність нарощення активів підприємства визначається за допомогою порівняння темпів приросту активів ( $T_A$ ) з темпами приросту чистого доходу ( $T_{ЧД}$ ) та темпами приросту чистого прибутку ( $T_{ЧП}$ ).

«Ідеальне» співвідношення має такий вигляд:  $100\% < T_A < T_{ЧД} < T_{ЧП}$  («золоте правило економіки») [4, с. 184]. У нашому ж випадку (табл. 1) воно є таким, що не відповідає жодній умові економічного зростання:  $T_{ЧД} < T_A < 100\% < T_{ЧП}$ .

Таблиця 1

**Темп росту активів та фінансових результатів підприємства, тис. грн**

Показник, тис. грн	2013	2014	Темп росту, %
Чистий дохід (Ф2 р. 035)	36 795	85 770	42,90
Активи (Ф1 р. 280)	75 954	94 942	80,00
Чистий прибуток	-23 605	-18 429	128,09

Джерело: складено авторами на основі [3]

$T_{ЧД} < T_A < 100\%$ , що характеризує загальне падіння темпів зростання як активів, так і виручки підприємства, а відповідно й скорочення масштабів своєї діяльності. При цьому  $T_{ЧД} < T_A$ , тобто активи зростають швидше від виручки. З цього можна зробити висновок про зниження інтенсивності використання ресурсів на підприємстві.

$100\% < T_{ЧП}$  означає, що прибуток зростає швидше від обсягів реалізації і сукупного капіталу внаслідок підвищення рівня рентабельності продажів.

Крім аналізу співвідношень темпів зростання компонентів «золотого правила», для дослідження рівня використання оборотних активів розглядають основні показники ділової активності підприємства.

Як бачимо з даних таблиці 2, оборотність оборотних коштів сповільнилась на 0,42 обороту – це означає, що капітал, вкладений у звітному році в оборотні активи, проходив повний цикл і знову набував грошову форму довше, ніж у попередньому році. Оборотність постійних активів зменшилась на 0,68 оборотів, що свідчить про зменшення доходу від постійних активів. Також сповільнилась оборотність робочого капіталу та оборотних активів.

Окремі види оборотних активів мають різну швидкість обертання. Тому для детальнішого вивчення причин зміни показника загальної оборотності активів необхідно дати оцінку оборотності кожного з видів активів.

Дані таблиці 2 свідчать про те, що сповільнення оборотності у звітному році спостерігалось щодо більшості видів оборотних активів. Найбільше сповільнення оборотності було допущено

в запасах. Зростання оборотності спостерігається у дебіторській заборгованості на 90,69 оборотів.

Таблиця 2

### Показники оборотності

Показник	2013	2014
Оборотність усіх активів ( $K_{oa}$ ), оборотів	0,90	0,48
Оборотність постійних активів ( $K_{opa}$ ), оборотність	1,53	0,85
Оборотність робочого капіталу ( $K_{ork}$ ), оборотів	5,67	19,63
Оборотність оборотних активів ( $K_{ob}$ ), оборотів	2,20	1,13
Тривалість одного обороту оборотних засобів ( $TO$ ), днів	164,95	321,31
Оборотність запасів ( $K_{oz}$ ), оборотів	6,50	2,70
Тривалість одного обороту запасів ( $TZ$ ), днів	55,38	133,17
Оборотність дебіторської заборгованості ( $K_{od}$ ), оборотів	20,41	111,16
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості ( $TD$ ), днів	17,64	3,24
Тривалість виробничого циклу ( $T_{vc}$ ), днів	164,95	321,31
Тривалість операційного циклу ( $TOc$ ), днів	182,59	324,55
Тривалість фінансового циклу ( $T_{fc}$ ), днів	-23,40	284,48
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,66	0,47
Коефіцієнт фінансової залежності	1,53	2,11
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,34	0,53
Коефіцієнт фінансового ризику	0,53	1,07
Коефіцієнт фінансової стабільності	0,74	0,51
Коефіцієнт довгострокової заборгованості	0,12	0,10
Коефіцієнт покриття відсотків	0,00	0,00
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,24	0,05

Джерело: складено авторами на основі [3]

Показники оборотності короткострокових активів замикає показник тривалості фінансового циклу. Дані таблиці свідчать про зростання виробничого, операційного та фінансового циклів у 2014 р. порівняно з 2013 р.: чим вище значення фінансового циклу, тим більша потреба підприємства в грошових коштах для придбання оборотних засобів. Від'ємне значення фінансового циклу свідчить про те, що підприємство має в безкоштовному користуванні чужі гроші.

Всі розрахунки показників оборотності вказують на сповільнення оборотності оборотних коштів, що призводить до погіршення фінансового стану підприємства. Вплив оборотних коштів на фінансовий стан спостерігається при аналізі фінансової незалежності підприємства.

Коефіцієнт фінансової незалежності показує концентрацію власного капіталу в загальному

капіталі підприємства, його значення повинно бути більше 0,5, тобто у 2014 р. на підприємстві зменшились власні кошти і збільшились позикові.

Коефіцієнт фінансової залежності повинен бути менше 0,5, підприємство залежить від позикових коштів, і в 2014 р. ця залежність зростає. Також про зростання позикового капіталу в 2014 р. свідчить збільшення показника концентрації позикового капіталу від 0,34 до 0,53. Зростає і коефіцієнт фінансового ризику, його значення повинно бути менше, ніж 1, а в 2014 р. він становить 1,07.

Коефіцієнт фінансової стабільності характеризує можливість підприємства покривати борги власним капіталом, при нормальному фінансовому стані він повинен перевищувати 1. При цьому спостерігається зменшення значення коефіцієнта маневреності власного капіталу, що свідчить про скорочення частини власного капіталу, яка знаходиться в обігу і використовується для фінансування поточної діяльності.

Отже, система управління оборотними коштами, що склалася на підприємстві, є неефективною. Про це свідчать такі факти: тривалість одного обороту оборотних коштів є досить великою і складає в середньому 321 день (у галузі 129 днів). Слід констатувати високу тривалість операційного циклу підприємства щодо середнього в галузі (324 дня проти 141). Це свідчить, що підприємство здійснює поточну діяльність цілком за рахунок короткострокових запозичень.

**Висновки.** Підприємствам машинобудування необхідно підвищити ефективність оперативного управління грошовими коштами шляхом: скорочення розрахунків готівкою; прискорення інкасації дебіторської заборгованості; відкриття

«кредитної лінії» у банку, що забезпечує оперативне надходження засобів короткострокового кредиту при необхідності термінового поповнення залишку грошових активів; прискорення інкасації коштів з метою їхнього поповнення на розрахунковому рахунку для забезпечення своєчасних розрахунків підприємства в безготівковій формі; використання в окремі періоди часткової передоплати продукції, що поставляється, якщо це не призводить до зниження обсягу її реалізації.

Для оздоровлення структури оборотного капіталу, покращення ефективного їх використання на машинобудівних підприємствах необхідні комплексні заходи на макро- та мікроекономічному рівнях. З боку держави такими сприятливими умовами є стабільна макроекономічна ситуація у країні, вдосконалення податкового законодавства, фінансова допомога підприємствам, збільшення доходів населення і попиту на внутрішньому ринку, доступність кредитних ресурсів, зростання кредитоспроможності підприємств.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діяльність підприємств промисловості. Структурна статистика та статистика фінансів підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv\\_u/09/Arch\\_dsg\\_bl.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dsg_bl.htm).
2. ПАТ «Автрамат» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.avtramat.com/ru/predpriyatie/tsel-sushchestvovanyya>.
3. База даних ПАТ «Автрамат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/participant/00236027>.
4. Грабовецький Б.Є. Фінансовий аналіз та звітність: навч. посіб. / Б.Є. Грабовецький, І.В. Шварц. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 281 с.

УДК 331.215.24

**Перепада Ф.Л.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри менеджменту  
Маріупольського державного університету***Тонких Л.С.***кандидат фізико-математичних наук, доцент  
Азовського морського інституту  
Одеської національної морської академії*

## УПРАВЛІННЯ ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

## MANAGEMENT OF PAYROLL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто тенденції формування фонду оплати праці працівників промислових підприємств України, визначено тенденції динаміки показника середньомісячної заробітної плати та проаналізовано стан систематичного ризику рівня оплати праці. Наведено пропозиції з формування ефективного фонду оплати праці на умовах використання принципів системного підходу та порівняльного аналізу діяльності підприємств. Визначено фактори, що впливають на ефективність використання фонду оплати праці.

**Ключові слова:** фонд оплати праці, середньомісячна заробітна плата, систематичний ризик, промислові підприємства.

### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены тенденции формирования фонда оплаты труда работников промышленных предприятий Украины, определены тенденции динамики показателя среднемесячной заработной платы и проанализировано состояние систематического риска уровня оплаты труда. Приведены предложения по формированию эффективного фонда оплаты труда на условиях использования принципов системного подхода и сравнительного анализа деятельности предприятий. Определены факторы, влияющие на эффективность использования фонда оплаты труда.

**Ключевые слова:** фонд оплаты труда, среднемесячная заработная плата, систематический риск, промышленные предприятия.

### ANNOTATION

In the article, the tendencies of forming payroll of industrial enterprises of Ukraine are described. Trends in dynamics of index of average wages are defined and analysis of systematic risk of the level of wages is conducted. The proposals for the formation of effective payroll under the terms of using the principles of the system approach and comparative analysis of the company are provided. Factors affecting the efficiency of payroll of industrial enterprises are defined.

**Keywords:** payroll, average wage, systematic risk, industrial enterprises.

**Постановка проблеми.** Реалізація сучасної політики у сфері управління персоналом промислових підприємств формується на основі забезпечення економічних та неекономічних методів мотивації, що охоплюють весь спектр ділової та професійної активності працівників. Фонд оплати праці є основний та найбільш важливий інструмент управління персоналом, оскільки втілює не лише основні пріоритети в соціально-економічних відносинах між роботодавцем та працівниками, але й частково визначає характер та принципи організації роботи

персоналу підприємства, його поточний стан та перспективи розвитку. Управління оплатою праці надає можливості підприємству заохочувати персонал до підвищення ефективності власної роботи, а також формувати відповідний до довгострокових завдань кадровий резерв, утримуючи найбільш кваліфікованих та ефективних працівників у власному штаті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема формування фонду оплати праці досліджувалась в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Проблеми регулюючого впливу оплати праці на загальну ефективність персоналу досліджувалась в наукових роботах О.А. Богущького, Т.М. Кір'ян, А.М. Колоти, С.Л. Брю, Дж.М. Кейнса, К.Р. Макконнела, М.Х. Мескона та ін. Питання трудової мотивації та соціально-професійних відносин в колективі висвітлювались в працях М. Армстронга, М. Вебера, Р. Дафта, П. Друкера та інших відомих науковців.

Незважаючи на достатньо глибоке дослідження проблеми ефективного формування фонду оплати праці у вітчизняній та зарубіжній літературі, все ж багато питань потребують доопрацювання, зокрема щодо визначення оптимального рівня та співвідношення обсягів оплати праці персоналу підприємств вітчизняної промислової галузі, дослідження стану систематичних ризиків та їх можливих наслідків в результаті розбіжностей в організаційних підходах до оплати праці.

**Цілі та завдання.** Метою статті є проведення аналізу тенденцій фонду оплати праці працівників промислових підприємств на основі визначення показника систематичного ризику. Для цього необхідно виконати такі першочергові завдання:

- дослідити стан та тенденції формування фонду оплати праці працівників ряду провідних промислових підприємств України;

- розглянути підходи до визначення стану показника систематичного ризику підприємств щодо оплати праці персоналу на прикладі металургійної сфери промисловості;

– визначити першочергові заходи, що сприятимуть підвищенню ефективності формування фонду оплати праці працівників промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оплата праці є невід’ємною частиною соціально-трудових відносин між роботодавцем та найманими працівниками, що значною мірою визначає фінальні результати їх взаємодії. Сучасний фонд оплати праці на промислових підприємствах насамперед формується завдяки економічним досягненням трудового колективу та, як правило, поділяється на кілька складових елементів: фонд основної заробітної плати, фонд додаткової заробітної плати або матеріальних заохочень та фонд інших грошових виплат, що забезпечують реалізацію основних заходів соціальної політики підприємств [1, с. 218].



**Рис. 1. Фактори формування фонду оплати праці персоналу промислових підприємств**

Джерело: [6, с. 322]

Оплата праці в промисловості є особливо важливим інструментом, що регулює не лише тенденції розвитку окремої галузі, але й у випадку вітчизняної економіки, що спирається на промисловий сектор, є визначальним фактором економічного прогресу.

Серед основних принципів формування фонду оплати праці персоналу промислових підприємств на цьому етапі є такі:

– проведення тарифікації робіт, професій робітників і посад РКСС;

– впровадження корпоративних програм преміювання працівників структурних підрозділів за виконання виробничо-економічних показників;

– впровадження систем оцінювання персоналу, атестації на відповідність посаді та виконуваним функціям, на основі яких визначається рівень матеріального стимулювання [3];

– приведення кількісних та якісних характеристик персоналу до показників, необхідних для оптимізації фінансової політики підприємства [2, с. 68];

– надання різних видів матеріальної допомоги через фонд додаткових виплат та впровадження диференційованої системи преміювання [3; 4; 5].

Отже, слід зауважити, що формування фонду оплати праці на промислових підприємствах відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, серед яких головну роль відіграють такі (рис. 1).

Таблиця 1

**Динаміка середньої заробітної плати у сфері металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів у 2007-2014 рр., грн/особа**

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Середня з/п, грн/особа	2 003	2 418	2 429	2 916	3 539	3 874	4 132	4 682
Ланцюгова динаміка, %	-	120,7	100,5	120,0	121,4	109,5	106,7	113,3
Базисна динаміка, %	100,0	120,7	121,3	145,6	176,7	193,4	206,3	233,7

Джерело: розраховано авторами за даними джерела [7]

Таблиця 2

**Динаміка обсягу фонду оплати праці промислових підприємств України у 2007-2014 рр., млн грн**

Назва п/п	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Дніпродзсталь»	212,1	262,5	205,6	255,45	341,2	350,6	314,8	363,7
Ланцюгова динаміка, %	-	123,8	78,3	124,2	133,6	102,7	89,8	115,5
Базисна динаміка, %	100,0	123,8	97,0	120,4	160,9	165,3	148,4	171,5
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	1 538,5	1 644,8	1 307,7	1 492,0	1 718,2	1 821,3	1 766,3	1 814,5
Ланцюгова динаміка, %	-	106,9	79,5	114,1	115,2	106,0	97,0	102,7
Базисна динаміка, %	100,0	106,9	85,0	97,0	111,7	118,4	114,8	117,9
ПАТ «МК Азовсталь»	639,5	725,1	713,5	759,0	779,54	708,3	777,0	876,6
Ланцюгова динаміка, %	-	113,4	98,4	106,4	102,7	90,9	109,7	112,8
Базисна динаміка, %	100,0	113,4	111,6	118,7	121,9	110,8	121,5	137,1

Джерело: розраховано авторами за даними джерел [8; 9]



Таблиця 3

**Динаміка показника середньооблікової чисельності персоналу  
промислових підприємств України у 2007-2014 рр., осіб\***

Назва п/п	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «Дніпрспецсталь»	8 014	7 979	6 790	6 509	6 977	6 607	5 732	5 715
Ланцюгова динаміка, %	-	99,6	85,1	95,9	107,2	94,7	86,8	99,7
Базисна динаміка, %	100,0	99,6	84,7	81,2	87,1	82,4	71,5	71,3
ПАТ «ММК ім. Ілліча»	5 7610	54 945	49 464	45 640	36 997	35 915	31 741	26 688
Ланцюгова динаміка, %	-	95,4	90,0	92,3	81,1	97,1	88,4	84,1
Базисна динаміка, %	100,0	95,4	85,9	79,2	64,2	62,3	55,1	46,3
ПАТ «МК Азовсталь»	2 2966	20 326	17 049	14 539	12 290	12 311	12 359	11 881
Ланцюгова динаміка, %	-	88,5	83,9	85,3	84,5	1 00,2	100,4	96,1
Базисна динаміка, %	100,0	88,5	74,2	63,3	53,5	53,6	53,8	51,7

\* з урахуванням позаштатних працівників

Джерело: [8; 9]

Як свідчать дані таблиці 1, в Україні протягом останніх років стабільно зростає середня заробітна плата в сфері металургійного виробництва, в якій працюють досліджувані промислові підприємства. Найбільші темпи зростання спостерігались у 2008 та 2010 рр., коли ланцюгова динаміка складала 120%. Найменші темпи зростання спостерігались у кризовому 2009 р. – 100,5%, проте слід зауважити, що, незважаючи на кризу, динаміка показника все ж лишалась позитивною.

Також порівняно з 2007 р., який обрано як базисний, за 8 років (з 2007 до 2014 р.) середня заробітна плата у зазначеній сфері зросла в 2,33 рази. Для того щоб визначити стан системних ризиків промислових підприємств у сфері оплати праці, необхідно також розглянути динаміку обсягу заробітної плати за вказаний період. Дані щодо стану фонду оплати праці та середньої чисельності персоналу промислових підприємств представлено у таблиці 2.

Відповідно до даних таблиці 2 можна зробити висновок про тенденції змін обсягів фонду оплати праці підприємств за досліджуваний період. Найбільші темпи зростання фонду оплати праці спостерігались на підприємстві ПАТ «Дніпрспецсталь» у 2011-2013 рр. – 150-160%, проте ці тенденції слід аналізувати виключно з огляду на обсяг чисельності персоналу промислових підприємств, оскільки коливання обсягу фонду оплати праці насамперед пов'язане з динамікою чисельності штату працівників та економічними результатами діяльності.

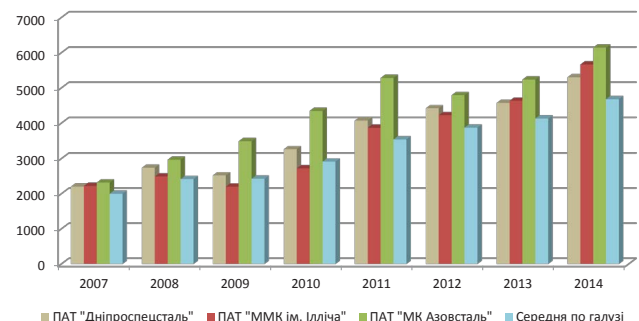
Дані щодо динаміки чисельності персоналу підприємств представлено у таблиці 3.

У докризові 2007-2008 рр. більшість промислових підприємств мала позитивну динаміку обсягу фонду оплати праці, що позначалось також і на зростанні середньої заробітної плати і на впровадженні програм тарифікації оплати праці, підвищенні кваліфікації та інтенсифікації програм внутрішнього навчання персоналу. Після 2009 р., коли показники фонду оплати праці значно знизились через економічні обставини, промислові підприємства почали масово

впроваджувати політику скорочення чисельності кадрового складу через підвищення загального рівня кваліфікації працівників та підвищення внутрішньої конкуренції. Внаслідок чого поступово відбулось суттєве зростання середньомісячної заробітної плати, яку тарифікували відповідно до впроваджених систем робочих стандартів та запроваджених моделей розподілу професійних компетенцій, що значно підвищили якість та продуктивність використання робочої сили.

За 2007-2014 рр. більшість промислових підприємств України змушені були скорочувати чисельність працівників, що обумовлено як економічними, так і організаційними потребами. Наприклад, чисельність працівників ПАТ «ММК ім. Ілліча» протягом зазначеного періоду була скорочена на 53,7%, ПАТ «МК Азовсталь» – на 48,3%, ПАТ «Дніпрспецсталь» – на 28,7%. Проте слід зауважити на суттєвому зростанні продуктивності праці на 35-40%, що дозволило компенсувати втрати робочої сили та підвищити рівень матеріального заохочення працівників галузі в цілому [3; 4].

На рисунку 1 зображено динаміку обсягу середньомісячної заробітної плати персоналу промислових підприємств у 2007-2014 рр.:



**Рис. 1. Співвідношення середньої заробітної плати персоналу промислових підприємств до галузевого показника у 2007-2014 рр., грн/особа**

Джерело: [7; 8]

Серед визначених підприємств станом на 2014 р. рівень середньомісячної заробітної

Таблиця 4

**Результати визначення коефіцієнта чутливості показника  
середньомісячної з/п персоналу промислових підприємств**

Назва підприємства Виб. галуз. дисперсія	ПАТ «Дніпроспецсталь»	ПАТ «ММК ім. Ілліча»	ПАТ «МК Азовсталь»
$\sigma_y^2$	$V_{x_{iy}}$	$V_{x_{2y}}$	$V_{x_{3y}}$
904 895,554	1 056 925,017	1202003,967	1 184 488,599
	$\beta_1$	$\beta_2$	$\beta_3$
	1,168007747	1,328334483	1,308978251

Джерело: розраховано авторами за даними джерел [7; 8]

плати персоналу на підприємствах ПАТ «ММК ім. Ілліча» та ПАТ «МК Азовсталь» перевищує галузевий показник на 21% та на 31,4% відповідно. Показник середньомісячної заробітної плати працівників підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь» у 2014 р. вищий на 13,3% від середньогалузевого рівня, проте підприємство також має позитивну динаміку обсягу фонду оплати праці та є одним з лідерів вітчизняної промисловості за вказаним показником.

Отже, проаналізувавши динаміку фонду оплати праці та середньомісячної заробітної плати промислові підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь», ПАТ «ММК ім. Ілліча», ПАТ «МК Азовсталь» можна вважати успішними прикладами щодо оплати праці та організації роботи з персоналом, проте для отримання інформації стосовно стану системних ризиків підприємств в сфері оплати праці необхідно проаналізувати тенденції кожного окремого показника щодо галузевої динаміки. Для цього необхідно провести розрахунки стану поточних системних ризиків досліджуваних підприємств щодо загальних тенденцій металургійної сфери вітчизняної промисловості.

Разом із показниками динаміки заробітної плати в роботі аналізуються також показники чутливості  $\beta$  по всіх досліджуваних підприємствах. Коефіцієнт чутливості  $\beta$ , що також визначається як системний ризик, визначає рівень коливань або абсолютних відхилень показників діяльності окремих підприємств щодо результатів роботи всієї галузі або окремих галузей економіки щодо результативності економіки в цілому [10, с. 26].

Визначення показника системного ризику здійснювалось за формулою:

$$\beta = \frac{V_{R_i R}}{\sigma_R^2} = \rho_{R_i R} \frac{\sigma_{R_i}}{\sigma_R}, \quad (1)$$

де  $R$  – показник, що характеризує результати роботи всієї галузі,

$R_i$  – показник, що характеризує результати  $i$ -го підприємства галузі.

За допомогою цього показника стає можливим співвідносити діяльність підприємств та всієї галузі, ефективність їх роботи та діапазон відхилень.

Якщо показник  $\beta = 1$ , то підприємство має рівні коливання результатів діяльності щодо

всієї галузі; якщо ж  $\beta < 1$ , то показник коливань менший за галузеві,  $\beta > 1$  – коливання вищі за галузеві.

Першим кроком є визначення середніх значень показника фонду оплати праці по всіх підприємствах:

$$\bar{x}_i = \frac{\sum_{k=1}^n x_{ik}}{n}, \quad (2)$$

де  $n = 8$ ,  $i = 1, 2, 3$  – кількість досліджуваних підприємств,  $k$  – відповідний показник кожного з досліджуваних періодів;

$y_k$  – галузевий показник, що визначає обсяг середньої заробітної плати у цій сфері (табл. 1).

Відповідно до даних таблиць 1-3 визначено коефіцієнт чутливості показника середньомісячної заробітної плати по кожному підприємству.

Вибіркова дисперсія по галузі розраховувалась за формулою:

$$\sigma_y^2 = \frac{n}{n-1} (\bar{y}^2 - (\bar{y})^2), \quad (3)$$

Показники варіації для кожного підприємства в досліджуваному періоді розраховувались за формулою:

$$V_{x_{iy}} = \frac{n}{n-1} (\bar{x}_i \bar{y} - \bar{x}_i \bar{y}), \quad (4)$$

Результати проведеного аналізу представлено у таблиці 4.

Отже, за результатами проведеного дослідження визначено, що коефіцієнт чутливості  $\beta_1$  для підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь» є вищим за середні коливання по галузі, але нижчим за відповідний показник інших підприємств. Якщо порівняти базисну динаміку обсягу фонду оплати праці цього підприємства, яка дорівнює 171,5%, з галузевим показником середньомісячної заробітної плати – 233,7%, то слід також зазначити, що за цим показником ПАТ «Дніпроспецсталь» значно випереджає інші підприємства. Саме тому можна пояснити, що коефіцієнт чутливості  $\beta_1$  середньомісячної заробітної плати є ближчим до галузевої динаміки, ніж у інших підприємств, а отже, стан систематичних ризиків є більш оптимальним.

Щодо стану систематичних ризиків підприємств ПАТ «МК Азовсталь» та ПАТ «ММК ім. Ілліча» у сфері оплати праці слід зауважити, що значне підвищення коефіцієнта чутливості,

отримано під час дослідження, можна пояснити впливом кількох факторів:

- суттєвого скорочення чисельності штатного складу працівників, що складає близько 50% за 8-річний період часу. Подібні тенденції суттєво впливають не лише на економічні результати підприємства, але й значно ускладнюють організаційно-технологічну складову господарської діяльності, оскільки відбувається критичний перерозподіл повноважень, обсягів виконуваних робіт, підвищується рівень робочого навантаження та кваліфікаційних вимог до працівників, що, у свою чергу, має знайти відображення у об'єктивному підвищенні рівня оплати праці;

- тенденції до зростання заробітної плати у вказаних підприємствах хоча і свідчать про значне випередження галузевих показників, проте коливання мають більші розбіжності, і тому збільшується ризик невідповідності динаміки зростання обсягів середньомісячної заробітної плати, що може призвести до відтоку цінних працівників або до зниження продуктивності;

- чисельність персоналу підприємств ПАТ «МК Азовсталь» та ПАТ «ММК ім. Ілліча» більша, ніж у ПАТ «Дніпрспецсталь», що також збільшує розбіжності в показниках оплати праці за окремими категоріями працівників.

Фонд оплати праці персоналу промислових підприємств є невід'ємною частиною загальної корпоративної стратегії розвитку підприємства, що забезпечує умови реалізації довгострокових цілей і тому його роль у сфері управління персоналом набуває особливого значення за умов жорсткої конкуренції на міжнародному ринку, необхідності оптимізації поточних операційних витрат та ресурсозбереження в виробничій діяльності.

**Висновки.** Проблема формування фонду оплати праці працівників промислових підприємств постає достатньо серйозною перепорою на шляху підвищення продуктивності праці, підвищення престижності металургійної праці та зростання загальної конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

З одного боку, збільшення рівня оплати праці надає безперечні переваги, що насамперед реалізуються у зростанні мотивації та якості праці, а з іншого боку, для підвищення матеріального заохочення працівників мають бути економічні підстави, що нині є достатньо складною умовою. Для того щоб забезпечити

відповідний контроль над тенденціями рівня оплати праці працівників промислового підприємства необхідно враховувати галузеву та світову динаміку, що має враховувати процедури моніторингу та прогнозування фінансових витрат.

Систематичні ризики виникають внаслідок невизначеності стану динамічного оточення, що суттєво впливає на умови діяльності підприємства, зокрема через ринок праці, формулюючи передумови для економічного зростання або збитків.

Проведене дослідження на прикладі трьох провідних вітчизняних промислових підприємств, що належать до металургійної сфери, показує важливість застосування методів системного аналізу в процесі визначення стану систематичних ризиків. В результаті дослідження було визначено тенденції формування фонду оплати праці та середньомісячної заробітної плати працівників промислових підприємств та наведено алгоритм оцінки стану систематичних ризиків у сфері оплати праці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шара Є.Ю. Бухгалтерський облік у бюджетних установах і організаціях: навч. посіб. / Є.Ю. Шара, О.М. Андрієнко, Л.І. Жидеева. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 440 с.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – М.: Экономика, 1991. – 156 с.
3. ПАТ «Дніпрспецсталь» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.dss-ua.com/eng/index.wbp>
4. ПАТ «МК Азовсталь» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://azovstal.metinvestholding.com/ua>.
5. ПАТ «ММК ім. Ілліча» [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://ilyichsteel.metinvestholding.com/ua>.
6. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / О.І. Іляш, С.С. Гринкевич. – К.: Знання, 2010. – 476 с.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Загальнодоступна інформаційна база даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку про ринок цінних паперів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stockmarket.gov.ua/>
9. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua/>.
10. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С. І. Наконечний. – К.: ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 336 с.

УДК 338.43:338

Петіна Л.В.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і аудиту та фінансів  
Херсонського державного аграрного університету

## ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### FORMATION OF INVESTMENT FLOWS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблему формування інвестиційних потоків аграрних підприємств та управління ними, їх вплив на розвиток аграрного бізнесу, оцінено економічну стабілізацію в регіонах країни. Також проаналізовано джерел формування інвестиційних потоків та вплив держави на ці процеси.

**Ключові слова:** інвестиції, фінансування, аграрні підприємства, бізнес, інтеграція, політика.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследована проблема формирования инвестиционных потоков аграрных предприятий и управления ими, их влияние на развитие аграрного бизнеса, дана оценка экономической стабилизации в регионах страны. Также проведен анализ относительно источников формирования инвестиционных потоков и влияния государства на эти процессы.

**Ключевые слова:** инвестиции, финансирование, аграрные предприятия, бизнес, интеграция, политика.

#### ANNOTATION

In the article, the problem of forming investment flows of agrarian enterprises, their management and their influence on development of agrarian business are investigated. The estimation of the economic stabilization in the regions of the country is given. An analysis in relation to the sources of forming of investment streams and influence of the state on these processes is also conducted.

**Keywords:** investments, financing, agrarian enterprises, business, integration, policy.

**Постановка проблеми.** Основною метою формування інвестиційних потоків та управління ними є вирішення проблеми економічної стабілізації у регіонах країни. Вплив держави на ці процеси – це необхідна умова гарантування продовольчої безпеки країни, підвищення конкурентоспроможності аграрної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Пошук нових джерел інвестування аграрних підприємств, удосконалення методів кредитування, оподаткування, страхування та здійснення кооперації у сільському господарстві може дати значний поштовх розвитку аграрного сектору економіки. Збільшення обсягів інвестування аграрних формувань є запорукою оновлення їх матеріальної бази, підвищення ефективності виробництва, поліпшення якості харчування населення та зростання його добробуту.

**Аналіз джерел та публікацій.** Проблему зростання інвестиційної діяльності у сільськогосподарській галузі досліджували такі вчені: М.В. Гладій, П.І. Гайдуцький, І.Г. Кириленко, М.І. Кісіль, М.Й. Малік, О.Ю. Нестерчук, Н.С. Танклевська, В.В. Юрчишин. Актуальність цієї теми постійно зростає у зв'язку з поглибленням економічних відносин між Україною та країнами ЄС. Вирішення проблеми

залучення інвестицій в аграрний сектор економіки дасть можливість підвищити конкурентоспроможність аграрної продукції.

**Метою статті** є дослідження джерел формування інвестиційних потоків сільськогосподарських підприємств, скерованих на модернізацію аграрного виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** На формування інвестиційних потоків аграрних підприємств впливають політичні, соціальні, організаційно-економічні, інноваційні, географічні природно-кліматичні та інші чинники. Загальнодержавна політика визначає пріоритетність інвестиційних вкладень у сільськогосподарську галузь, оскільки від обсягів та напрямів спрямування інвестиційних потоків залежить вирішення багатьох економічних і соціальних проблем, серед яких і забезпечення якісними продовольчими товарами населення країни [1]. При цьому враховуються специфіка аграрного виробництва, відносно повільний обіг капіталу, незначні фінансові доходи від вкладення інвестицій, велика залежність отримання врожаю та прибутку від кліматичних, погодних і природних умов.

Сутність інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного виробництва полягає у пошуці джерел інвестування, організації руху потоків інвестиційних ресурсів й управління ними з метою отримання додаткових економічних вигід та фінансових прибутків.

Дефіцит обігових коштів є одним з основних чинників, який стримує розвиток сільського господарства, обмежує можливість збільшення обсягів інвестування аграрних підприємств у власне виробництво. До причин дефіциту обігових коштів слід зарахувати: обвальну сезонну лібералізацію цін на вирощену продукцію; підвищення у цей же період цін на пальне та мастильні матеріали; підвищення цін на зберігання та транспортування виробленої продукції й сировини; вилучення обігових коштів з метою погашення заборгованості з податків, обов'язкових платежів та банківських кредитів; високі ціни на добрива та засоби захисту рослин; низький рівень управління виробництвом та ін.

Джерелами поповнення власних обігових коштів можуть бути: реінвестування прибутку; скорочення тривалості виробництва тваринницької продукції; впровадження сучасної техніки й



енергозберігаючих технологій; скорочення терміну зберігання матеріальних ресурсів; зменшення складських запасів продукції; організація переробки вирощеної продукції безпосередньо у господарстві; скорочення терміну перебування обігових коштів у грошовій формі та ін.

Рівень активності інвестування сільського господарства у регіонах залежить від джерел та форм інвестиційних вкладень; структури та обсягів інвестиційних потоків; інвестиційного клімату, який визначається передусім ступенем привабливості об'єкта інвестування та ризиками вкладень, галузевої спеціалізації й кооперації, відповідності виробничої та соціальної інфраструктури запитам ринкової економіки.

Інвестиційна діяльність у сільському господарстві визначається сукупністю практичних дій фізичних осіб, підприємницьких структур і держави, спрямованих на реалізацію інноваційно-інвестиційних програм та проектів з метою отримання максимального прибутку та соціального ефекту. Основними принципами інвестиційної діяльності є невтручання органів державної влади в інвестиційну діяльність приватних підприємств; державні гарантії захищеності інвестиційних вкладень; добровільний характер інвестування; добровільність і узгодженість вибору критеріїв інвестиційної діяльності всіма учасниками інвестиційного процесу.

До особливостей інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств належать: тривалий період технологічного циклу виробництва; інвестування соціальної сфери села та інфраструктури; високі ризики неповернення інвестованих коштів або запланованих прибутків; низький рівень платоспроможності; залежність від погодних та кліматичних умов; незадовільний стан технічного й технологічного оновлення.

Формування інвестиційного ринку є необхідною умовою акумуляції інвестиційних ресурсів, їх перерозподілу з метою виконання відповідних інвестиційних програм, підвищення ефективності використання інвестиційних коштів. В економічній літературі України серед способів акумулювання підприємством інвестиційних ресурсів виділяють: внутрішнє фінансування, зовнішнє фінансування, фінансові сурогати або лізинг. Кожному способу відповідає джерело інвестування, з якого кошти надходять для реалізації підприємством інвестиційних проектів.

Внутрішнє (власне) джерело формування інвестиційних та фінансових потоків аграрних підприємств складається з частини чистого прибутку; амортизаційних відрахувань; страхової суми відшкодування збитків в наслідок втрати майна; раніше здійснених довгострокових фінансових вкладень, строк погашення яких має скінчитися у поточному періоді; реінвестованої частини основних фондів шляхом продажу; іммобілізованої у інвестиції частини оборотних активів.

Дослідження інвестування аграрних підприємств за рахунок власних коштів показало, що використання цього фінансового потоку є найрозповсюдженішим. Щорічно не менше 80% сільськогосподарських підприємств використовують прибуток для розширення та модернізації власного виробництва. Але не дивлячись на значимість використання власних коштів, вони є не ефективним джерелом забезпечення розширеного відтворення та здійснення заходів з технічного й технологічного переоснащення аграрних підприємств.

До зовнішніх (залучених і запозичених) джерел формування інвестиційних ресурсів підприємства належить довгострокові кредити банків та інших кредитних установ; цільові державні кредити; податкові інвестиційні кредити; емісія акцій підприємства; емісія інвестиційних сертифікатів; надання державними органами та комерційними установами коштів на цільове інвестування окремих проектів та ін.

Спрямування бюджетних та інвестиційних потоків до агроформувань здійснюється на підставі розробки і прийняття певних бюджетних програм підтримки сільськогосподарського виробництва. Державні фінансові ресурси зосереджують центральні та місцеві органи виконавчої влади й органи місцевого самоврядування відповідно до стратегічних завдань і спрямовують у головні напрямки розвитку.

Національний банк України щорічно виділяє короткострокові, середньострокові та довгострокові кредити. При цьому з'являються позитивні тенденції довгострокового кредитування інвестиційних проектів аграрних підприємств. Крім того, аграрні підприємства отримують підтримку з боку держави у формі часткової компенсації відсоткової ставки на залучені ними кредити. Бюджетні кошти для здешевлення кредитів спрямовують насамперед на часткову компенсацію відсоткової ставки за кредитами, які були надані господарствам для реалізації інноваційних проектів. Компенсація надається аграрним підприємствам за кредитами, що були залучені на покриття виробничих витрат пов'язаних з придбанням паливно-мастильних матеріалів, кормів, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, насіння, технічних засобів та обладнання.

Міжнародна економічна інтеграція та створення привабливого інвестиційного клімату призвела до появи на українському ринку капіталу потужного фінансового потоку, такого як іноземні інвестиції. Досвід розвинених країн свідчить, що без залучення іноземних інвестицій Україні неможливо провести технічне переоснащення аграрного виробництва, скоротити витрати та покращити якість продукції, тим самим підвищити її конкурентоспроможність. З 2000 до 2014 р. прямі іноземні інвестиції щорічно зростали. У 2014 р. у зв'язку з політичною нестабільністю динаміка зростання обсягів інвестицій у сільське господарство знизилася.

Основними інвесторами аграрно-промислового комплексу України є Великобританія, США, Німеччина, Кіпр, Китай. Пріоритетні напрями капіталовкладень – це вирощування овочів та їх переробка, зернове господарство, будівництво овочесховищ, елеваторів, комбикормових заводів, теплиць, тваринницьких приміщень. Найкращий інвестиційний клімат для іноземного капіталу створено у Київській, Полтавській, Вінницькій областях. Найменший обсяг прямих інвестицій є у сільське господарство Закарпатської, Івано-Франківської, Донецької, Волинської областей. Всі без винятку регіони зацікавлені у поглибленні співпраці з іноземними інвесторами у питаннях модернізації та розвитку аграрно-промислового комплексу.

Водночас ми зауважуємо, що іноземні інвестори більш активно співпрацюють з великими інтегрованими аграрно-промисловими формуваннями, які характеризуються сталістю економічного розвитку та мають досвід взаємовідносин з інвесторами. Це пояснюється також тим, що невеликі сільськогосподарські підприємства, значні відстані між населеними пунктами здорожують створення відповідної комунальної та транспортної інфраструктури, що не є привабливим чинником для вкладення інвестицій безпосередньо у сільськогосподарське виробництво. Тому іноземці бажають, як правило, вкладати свої капітали у переробні підприємства, відновлення та будівництво зрошувальних і дренажних систем, рекультивуацію земельних угідь сільськогосподарського призначення. Такий напрямок спрямування інвестиційних потоків корисний для розвитку аграрної галузі, оскільки:

- збереження та підвищення родючості землі потребує значних інвестиційних вкладень;
- сприяє регулюванню земельних відносин з метою здійснення природоохоронної діяльності;
- спрямований на реалізацію продовольчої Програми та зростання продовольчої безпеки країни;
- створює реальні перспективи для покращення умов проживання населення на екологічно-небезпечних територіях.

Однією з найважливіших форм інвестування аграрних формувань є надання їм лізингових фінансових послуг [2]. У нашій країні лізинг – це відносно новий інвестиційний механізм, який дозволяє аграрним підприємствам істотно знизити потреби у капітальних вкладеннях. Завдяки йому підприємства можуть без придбання у власність засобів виробництва отримати різноманітні знаряддя праці. На відміну від економічно розвинених країн світу, частка лізингу у придбанні технічних засобів незначна і коливається від 4 до 7%, що суттєво не впливає на технічне переоснащення агроформувань та впровадження ними інноваційних технологій. Водночас у 2009-2014 рр., коли програми підтримки аграрного сектору в

повному обсязі не виконувались, державний лізинг досить помітно впливав на оновлення засобів виробництва.

Дослідження регіональних особливостей лізингового бізнесу виявило значну розбіжність у кількості техніки отримуваної аграрними підприємствами різних областей. Найбільше технічних засобів отримують аграрні підприємства Київської, Дніпропетровської, Вінницької, Запорізької, Кіровоградської областей. Незадовільно співпрацюють з лізинговими компаніями товаровиробники Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Чернівецької областей. Такий факт вказує на низький рівень підприємницької активності у сільському господарстві цих регіонів.

Сьогодні лізингові як вітчизняні, так і іноземні компанії прагнуть до співпраці тільки з великими аграрними підприємствами або ж з їх об'єднаннями, які мають достатню фінансову стійкість і здатність своєчасно розраховуватись за придбану техніку та інші засоби виробництва. Отже, інтегровані об'єднання, утворюючи на макrorівні більш привабливий інвестиційний клімат, дають можливість окремим підприємствам, учасникам угруповань, отримувати більше техніки, оновлюючи застарілий машино-тракторний парк.

Як основа великого бізнесу, інтегровані об'єднання акумулюють фінансові ресурси з метою здійснення масштабної інвестиційної діяльності [3]. Накопичення ресурсів відбувається за такою схемою:

- накопичення власних коштів;
- залучення коштів інвесторів;
- акумуляція коштів на інвестиційних рахунках для наступного їх спрямування на виконання інвестиційних проектів.

Інвестиційні потоки спрямовуються на розширення виробництва, технічне і технологічне переоснащення, виконання інших проектів, які можуть охоплювати не тільки виробничу сферу, а й бути спрямовані для поліпшення екологічних та соціальних умов проживання населення на територіях здійснення виробничої діяльності інтегрованих об'єднань, зміцнення співпраці з науковими установами й вищими навчальними закладами.

Великий вплив на формування інвестиційних потоків має стан екологічної безпеки того чи іншого регіону країни. Тому аграрна регіональна політика спрямована на покращення умов ведення господарської діяльності та проживання сільського населення. Стратегія управління цим процесом спирається на такі чинники: науково обґрунтоване землекористування, впровадження інноваційних технологій обробітку ґрунтів, раціональне використання водних ресурсів для зрошення сільськогосподарських культур тощо. Збільшення обсягів інвестування заходів з охорони довкілля та поліпшення екологічної безпеки населення дасть змогу усунути протиріччя, які виника-

ють між економічним розвитком та соціально-економічними наслідками господарювання. Підвищення рівня екологічної безпеки окремих територій та впровадження сучасних екологобезпечних технологій може значно підвищити рівень привабливості аграрного сектору для інвесторів.

**Висновки.** Формування інвестиційних потоків та управління ними є основними складовими сутності інвестиційної діяльності суб'єктів аграрного виробництва. Значний вплив на формування інвестиційних потоків має економічна стійкість суб'єктів господарювання, розвиненість ринкової інфраструктури, екологічна безпека окремих територій, зацікавленість місцевих органів управління. Політична нестабільність не сприяє залученню інвестицій, негативно впливає на інвестиційний клімат. На рівень активності інвестування аграрного виробництва впливають: державна аграрна політика, розширення вектору джерел

інвестування, структура й обсяги інвестиційних потоків, зростання можливостей акумуляції інвестиційних ресурсів завдяки кооперації та інтеграції товаровиробників, прозорість використання інвестицій, економічна зацікавленість усіх учасників інвестиційного процесу.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вермієнко Т.Г. Інноваційна діяльність як об'єкт інвестування / Т.Г. Вермієнко, Л.В. Петіна // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 9. – С. 129-133.
2. Танклевська Н.С. Фінансова політика сталого розвитку аграрних підприємств в Україні: теорія, методологія, практика: моногр. / Н.С. Танклевська. – Херсон: Айлант, 2010. – 376 с.
3. Поляруш М.О. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону / М.О. Поляруш, І.М. Поляруш, Н.А. Славіна // Збірник наук. пр. Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2007. – № 7. – С. 187-189.

УДК 334.012.82

**Пилипенко А.А.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри бухгалтерського обліку  
Харківського національного економічного  
університету імені Семена Кузнеця***Ялдин І.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Харківського національного економічного  
університету імені Семена Кузнеця*

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОЇ СТРУКТУРИ БІЗНЕСУ В УМОВАХ КРИЗИ

### FORMATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT STRATEGY OF INTEGRATED BUSINESS IN CRISIS CONDITIONS

#### АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано підхід, заснований на матричних методах портфельного аналізу та сценарному моделюванні, до формування стратегії стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу. Особливістю розробки є спрямування інтеграційно-коопераційної взаємодії промислових підприємств на узгоджену протидію кризовим явищам. В контексті зазначеної пропозиції обґрунтовано доречність попарного співвіднесення стратегій учасників інтегрованих утворень.

**Ключові слова:** інтегрована структура бізнесу, стратегія стійкого розвитку, сценарний підхід, інтеграційна взаємодія, співвіднесення стратегій.

#### АННОТАЦИЯ

Обоснован подход, основанный на матричных методах портфельного анализа и сценарном моделировании, к формированию стратегии устойчивого развития интегрированной структуры бизнеса. Особенностью разработки является использование интеграционно-кооперационного взаимодействия промышленных предприятий для согласованного противодействия кризисным явлениям. В рамках данного предложения доказана уместность попарного соотношения стратегий участников интегрированных образований.

**Ключевые слова:** интегрированная структура бизнеса, стратегия устойчивого развития, сценарный подход, интеграционное взаимодействие, соотношение стратегий.

#### ANNOTATION

The article contains the methodical approach to forming the strategy of sustainable development of integrated business structure. This methodical approach is based on the matrix methods of portfolio analysis and scenario modeling.

The peculiarity of authors' proposals is based on using the integration and cooperation process of industrial enterprise as a form of coordinated counteraction to crises. As part of this proposal we proved the relevance of pairwise correlation of strategies of integrated entities participants.

**Keywords:** integrated business structure, strategy of sustainable development, scenario approach, integration interaction, correlation of strategies.

**Постановка проблеми.** Останнім часом, особливо в умовах негативних наслідків світової фінансово-економічної кризи, значно зросла кількість досліджень, присвячених підтримці стійкості розвитку підприємств та їх інтегрованих об'єднань. Відносна (з огляду на численність досліджень щодо підтримки стійкості функціонування суб'єктів господарювання) новизна досліджень у цьому напрямку пояс-

нюється зміною параметрів середовища господарювання товаровиробників, що не дозволяє застосовувати наявні розробки без привнесення певних змін, орієнтованих на специфіку поточного етапу розвитку національної економіки. Водночас не завжди в наявних джерелах стійкість розвитку розглядається в кореляції з розробкою антикризової стратегії підприємства.

Автори у своїх публікаціях довели доречність представлення інтегрованих структур бізнесу (ІСБ) з погляду об'єднання систем діяльності вхідних до ІСБ суб'єктів господарювання. Такі системи діяльності містяться в компетенції таких суб'єктів (визначаються як носії компетенцій та формалізуються у вигляді множини  $\{HK\}$ ). Об'єднання компетенцій при утворенні ІСБ реалізується шляхом формування компліментарного пулу компетенцій (КПК), функціонування якого підтримується системою забезпечення реалізації компетенцій (СЗРК), орієнтованої на першочергову підтримку ключових компетенцій (КК) у складі КПК. Прийнята далі орієнтація на КПК та СЗРК як форми втілення інтеграційної взаємодії певною мірою обмежує (а в деяких випадках – розширює) підхід до розробки антикризової стратегії ІСБ ( $S_{ICB}$ ). Відразу слід наголосити, що таке обмеження не можна розглядати як недолік, оскільки відбувається більш ґрунтовний відбір серед наявних концепцій стратегічного та антикризового управління.

Навіть з погляду класичної роботи Г. Мінцберга [8], де представлено 10 шкіл стратегій (підходів до організації стратегічного управління), не можна всі можливі стратегічні прийоми та інструменти застосувати до ІСБ без певних змін та удосконалень. Зокрема, на думку авторів, єдиним прийнятним підходом до вироблення стратегії ІСБ є ресурсний підхід. Зрозуміло, його певною мірою слід розширити (переважно за рахунок набутків «школи позиціонування» [8, с. 72-105], яка орієнтується на визначення стратегії, виходячи не лише з наяв-



них у СЗРК різного роду ресурсів, а з погляду позиціонування вхідних до ІСБ суб'єктів).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ресурсний підхід поширений в роботах таких авторів: І. Ансоф [1], Г. Мінцберг [8; 9], Д. Ходкінсон [19], М. Портер [12; 13], Г. Хамел [20] та С. Прахалад [14; 20] тощо. Зрозумілим є й те, що виникали певні розширення ресурсної парадигми, адаптовані саме до умов антикризового регулювання економіки. Наприклад, В.С. Пономаренко [11, с. 136-153] пропонує введення поняття «ситуаційно-ресурсний підхід», коли ресурси підприємства аналізуються в контексті опису (надання динамічної характеристики) ситуації, що склалася на об'єкті управління. Розширення ситуаційно-ресурсного підходу міститься в працях М.В. Куркіна [6], який наявність та достатність ресурсної бази вивчає з погляду підтримки економічної безпеки розвитку підприємства. При цьому економічну безпеку можна досліджувати як одну з практик, що використовуватимуться під час прийняття підходу до масштабованого представлення життєвого циклу ІСБ (безпека є властивістю, яку слід досягти чи підтримати у кожному акті розвитку).

На жаль, праці зазначених авторів орієнтовані на функціонування окремого підприємства та не враховують особливості життєдіяльності ІСБ. Варіант застосування ресурсної парадигми в процесах стратегічної інтеграції наведено у працях О.І. Пушкаря [15] та А.А. Пилипенко [16] (хоча вони, навпаки, переважну увагу приділили мережним формам організації інтеграційної взаємодії майже без розгляду жорстких форм побудови ІСБ). Досить цікавою з погляду антикризового розвитку ІСБ є праця Д. Колліс та С. Монтгомери [5]. На основі ресурсного підходу вони вводять «трикутник корпоративної стратегії», за допомогою якого співвідносять ресурси з баченням, бізнес-процесами та корпоративними структурами. На жаль, автори [5] не передбачили адаптацію своїх пропозицій до м'яких форм інтеграційної взаємодії.

**Постановка завдання.** Метою статті є розвиток теоретико-методичних положень щодо формування стратегії стійкого розвитку інтегрованих структур бізнесу, у які функціонують в сучасних умовах кризових трансформацій національної економічної системи. Реалізація мети статті передбачає рішення завдань, таких як розробка схеми процесу вироблення стратегії стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу; обґрунтування зон стратегічної компліментарності учасників ІСБ у виробленні стратегії антикризового розвитку; формування підходу до вироблення орієнтирів проведення стратегічних трансформацій; розробка пропозицій щодо використання сценарного підходу при формуванні антикризової стратегії розвитку інтегрованої структури бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Важливе значення ресурсного підходу з погляду

стратегічного управління міститься й з огляду на підпорядкованість процесу утворення консолідованого вектору цілей ІСБ ( $\Pi_{ICB}$ ) способу об'єднання ресурсно-компетентнісних позицій. При цьому, визначаючи параметри способу об'єднання позицій учасників ІСБ, варто взяти до уваги визначені Л.Б. Миротінін та А.Г. Некрасовим [10, с. 42-47] форми взаємодії учасників ІСБ (задаються множиною  $\{\Phi B_i\}$ ), які міститимуться в континуумі «взаємно підтримка – повне несприйняття». У межах цього континуума можна визначити такі форми взаємодії:  $\Phi B_1$  – співробітництво,  $\Phi B_2$  – взаємодія,  $\Phi B_3$  – суперництво,  $\Phi B_4$  – конкуренція,  $\Phi B_5$  – протидія. З погляду стратегічного процесу у ІСБ досить цікавим є також співвіднесення означених форм взаємодії із пропонованим Д. Коллісом [5] розподілом ресурсів у континуумі «зв'язаність – незв'язаність».

Окрім орієнтації на ресурсний підхід, слід окремо наголосити на відмінностях стратегічного процесу (тут прийнята термінологія Г. Мінцберга [9]) у інтегрованому утворенні саме в умовах впливу факторів-загроз (в умовах кризи). З одного боку, сприйняття ІСБ як єдиного цілого дозволяє визначати цільові настанови для ІСБ в цілому, оперуючи при цьому з усім наявним та можливим інструментарієм стратегічного управління (при застосуванні такого інструментарію суб'єкт управління ставиться до ІСБ, як до підприємства). З іншого – архітектурне представлення компетенцій у складі КПК та наявність власних цілей у кожного вхідного до ІСБ учасника (сукупність  $\Pi_{CG}$ , що утворює  $\Pi_{ICB}$ ) не дозволяє виробляти єдину антикризову стратегію для всієї ІСБ.

Зрозуміло, означені варіанти підходу до реалізації та змісту стратегічного процесу є граничними для континуума «єдині стратегічні настанови – відсутність консолідованої стратегії». При застосуванні цього континуума слід враховувати наявність різних типів інтегрованих утворень. Для кожного з цих типів властивими будуть свої варіанти співвіднесення стратегій учасників та стратегії ІСБ. При виборі підґрунтя для такого співвіднесення доречно використати розробки Г.В. Козаченко [4, с. 42-43], пов'язані зі встановленням «фундаментальної стратегічної настанови» (визначає основні напрямки розвитку інтегрованого утворення). З огляду на наявність у кожного учасника власного бачення ( $B3(CG(t))$ ) щодо відповідності утвореної ним системи зв'язків власним прагненням і побажанням можна передбачити й існування у кожного учасника ІСБ власної стратегії (визначається як  $S_{CG}$  та базується на  $B3(CG(t))$  й  $\Pi_{CG}$ ).

Розробляючи антикризову стратегію для ІСБ, слід вводити передусім критерій стійкості розвитку ІСБ. Саме його наявність дозволяє інтегрованій структурі долати кризові етапи. Відповідно, слід орієнтуватися й на наявність різних видів стійкості щодо ІСБ. Тут можна запропонувати виділити глобальну стійкість ІСБ. Саме

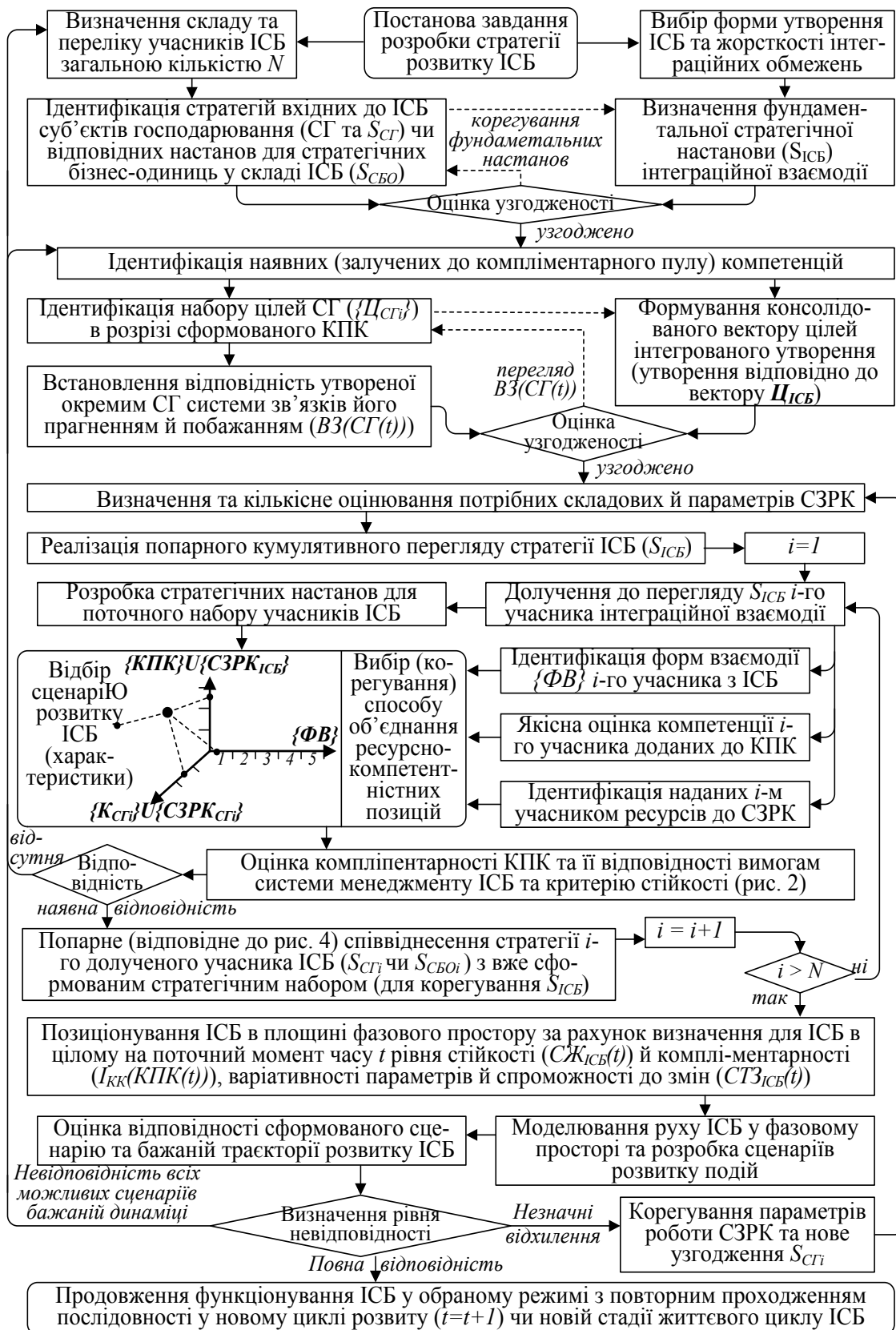


Рис. 1. Схема процесу формування глобальної антикризової стратегії ІСБ

її підтримку слід співвіднести з антикризовою стратегією ІСБ в цілому ( $S_{ICB}$  як відбиття  $B3_{ICB}(t) \equiv U B3(CI(t))$  та форма досягнення  $Ц_{ICB}$ ). Саме  $S_{ICB}$  й буде «фундаментальною стратегічною настановою». Водночас не можна вивчати стратегію ІСБ як просту сукупність стратегій її членів ( $S_{ICB} \neq US_{CI}$ ). При визначенні стратегії інтегрованого утворення слід враховувати форми взаємодії учасників ІСБ ( $\{ФВ\}$ ) та спосіб об'єднання ресурсно-компетентнісних позицій, рівень компліментарності та унікальності компетенцій у КПК та достатність їх забезпечення за допомогою елементів СЗРК. Пропонований авторами алгоритм формування й реалізації стратегії розвитку ІСБ зображено на рисунку 1.

При цьому в основу розуміння стратегії покладено концепцію 5П Г. Мінцберга [9], яка визначає такі елементи стратегії: план (кількісні параметри розкриття  $КПК(t+1)$  та  $СЗРК(t+1)$  у кожний наступний момент часу), прийом (обрані входними до ІСБ суб'єктами господарювання методи реалізації закладених у КПК видів діяльності, патерн (стійка схема дій), позиція (розкривається або через місце ІСБ в обраних стратегічних зонах господарювання,

або через крапку на кривій її життєвого циклу) та перспектива (може трактуватися як обраний варіант стану економічного простору, до якого прагне перейти інтегроване утворення).

За умов ІСБ до означеного розкриття змісту стратегії слід додати її визначення через принципи взаємодії учасників ІСБ та принципи життєдіяльності ІСБ. Тобто стратегію ІСБ задає такий кортеж:

$$S_{ICB} = \{\text{план, паттерн, прийом, позиція, принцип, перспектива, правила}\}. \quad (1)$$

Цей кортеж (1) покладено в основу означеної на рисунку 1 схеми. Саме з огляду на складові концепції 5П й співвідносяться ресурсно-компетентнісні позиції учасників ІСБ. Таке співвіднесення повинно враховувати задані множиною  $\{ФВ\}$  форми взаємодії. Аналізуючи рисунок 1, слід звернути увагу на ряд принципових моментів. Передусім при узгодженні антикризової стратегії слід враховувати стадію життєвого циклу, на якій знаходиться кожен з залучених до ІСБ учасників. Це потрібно для досягнення означеної «зони компліментарності життєвих циклів». По-друге, означені на рисунку базові стратегічні настанови учасника ІСБ визначаються з огляду на чимало досліджень у сфері

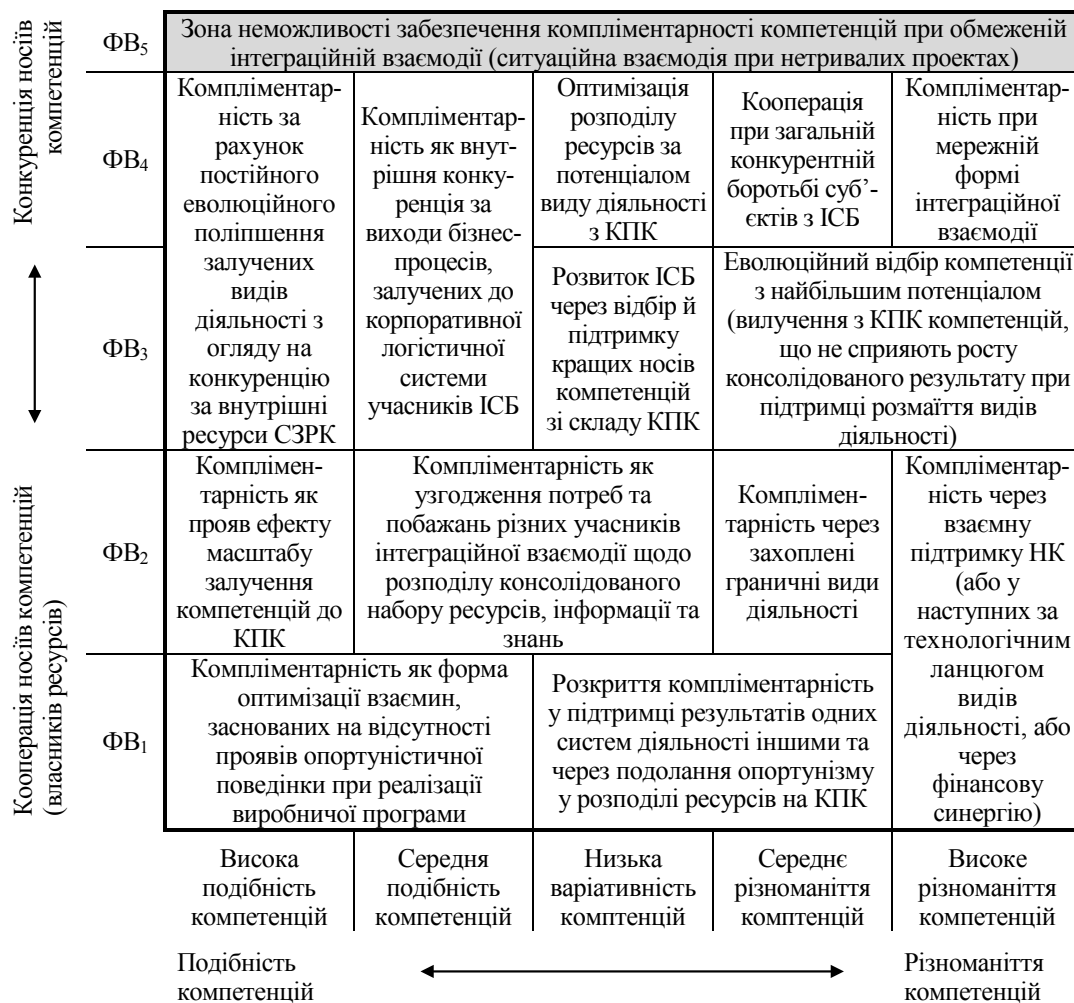


Рис. 2. Ситуаційний підхід до визначення розуміння компліментарності

стратегічного управління [2; 3; 17; 18]. Орієнтиром можуть бути різні варіанти корпоративних, маркетингових чи конкурентних стратегій. Можуть використовуватися різні матричні методи, детально розглянуті, наприклад, у [7] (узагальнено значну кількість матриць портфельного аналізу) чи [21] (подано різні варіанти використання матриці БКТ).

У будь-якому разі можлива наявність власних стратегій у різних учасників ІСБ актуалізує проблему забезпечення як стійкості обраної стратегії ІСБ, так і стратегічної стійкості інтегрованого утворення (розглядається як антикризовий потенціал чи спроможність протидіяти факторам-загрозам). Отже, проблема співвіднесення стратегії різних учасників ІСБ, вирішення якої запропоновано на рисунку 1, орієнтована на забезпечення стійкості стратегії (розуміється як мінімізація неузгодженостей між  $\Pi_{CG}$  та  $\Pi_{ICB}$  та нівелювання необхідності зміни як складових кортежу (1), так і фундаментальної стратегічної настанови ІСБ), розкриттям якої і є стратегічна стійкість розвитку інтегрованого утворення в цілому.

Основу забезпечення стратегічної стійкості ІСБ складає вимога зростання рівня компліментарності входних до КПК компетенцій та елементів СЗРК (така вимога вводиться одночасно з визначенням рівноважного чи нерівноважного положення ІСБ). Тому й наповнення (1) слід підпорядковувати визначенню принципів, прийомів, планів, перспектив забезпечення означених напрямків компліментарності. З огляду на зазначене положення певною мірою трансформується й розуміння місця ІСБ у межах континуума «подібність – різноманітність» компетенцій у КПК. З погляду антикризового процесу ІСБ місце у зазначеному континуумі слід вивчати не через подібність чи різноманітність, а саме через компліментарність. Відповідно, враховуючи пропозицію орієнтування стратегічного процесу через наповнення кортежу (1) на підтримку компліментарності, можна запропо-

нувати матрицю співвіднесення ресурсно-компетентнісних позицій учасників ІСБ, показану на рисунку 2.

Наголосимо, що схема з рисунка 2 описує стратегічний процес ІСБ з погляду континуума «конкуренція – кооперація» носіїв компетенцій та власників ресурсів. При цьому кортеж (1) наповнюється в термінах його відповідності цілям інтегрованого утворення (відповідності складовим вектора ЦІСБ). Відповідно, через реалізацію інтеграційно-дезінтеграційних процесів змінюватиметься й склад учасників ІСБ та відносин між ними. Відповідно, форма реалізації властивості компліментарності також змінюватиметься, згідно до означених у сегментах поданої на рисунку 2 матриці. Для досягнення означеної компліментарності форми взаємодії учасників ІСБ варто розглянути через їх співвіднесення з цілями інтеграційної взаємодії. Можливі при цьому напрямки реалізації стратегічного процесу ІСБ визначатимуться сегментами поданої на рисунку 3 матриці. Безпосередньо ж стратегічний процес зведеться до поєднання набутків ресурсного підходу (визначення принципів розподілу складових СЗРК) з елементами інтеграційної стратегії (встановлення складових кортежу (1) з погляду на склад учасників ІСБ).

Підпорядкування стійкості розвитку умові досягнення компліментарності дозволяє визначити площину взаємодії учасників інтеграційних процесів. Така фазова площина утворюватиметься за рахунок співвіднесення стійкості життєдіяльності ІСБ ( $СЖ_{ICB}(t)$ ), рівня чи індексу компліментарності компетенції ( $I_{KK}(ICB(t))$  чи  $I_{KK}(КПК(t))$ ) та спроможності інтеграційного утворення до трансформаційних змін й перетворень під час розвитку ( $СТЗ_{ICB}(t)$ ). Ця спроможність до змін визначається як інтегральна характеристика наявного у ІСБ потенціалу ( $ПТ_{ICB}(t)$ ), адаптаційних можливостей й спроможностей учасників ІСБ ( $АД_{cr}(t)$ ) та гнучкості архітектурної побудови

Конку- рентні відносини між носіями компетен- цій	$S_{ICB}$ полягатиме в орієнтуванні внутрішньої конкуренції на максимізацію частин ринку в тих зонах господарювання, де реалізовані найбільш сильні компетенції (при обов'язковому забезпеченні наступності компетенцій)	Відсутність власне стратегічного процесу через тимчасовість форми інтеграційної взаємодії. Складові кортежу (1) зведуться або до визначення варіантів перегляду ЦІСБ, або до трансформації форм взаємодії учасників ІСБ
Коопера- тивні відносини між носіями компетен- цій	Стратегічний процес орієнтовано лише на визначення принципів й правил визначення пріоритетних зон витрачання ресурсів (встановлення тих компетенцій зі складу КПК, які надаватимуть найбільшу віддачу за максимальний проміжок часу)	Стратегія ІСБ є лише частиною стратегічного процесу учасників інтеграційної взаємодії. Відповідно, стратегічний процес полягатиме в узгодженні стратегії ІСБ з ресурсними потребами додаткових систем діяльності її учасників
	Напрямок взаємодії міститься в межах вектору цілей ЦІСБ	Напрямок взаємодії міститься поза меж вектору цілей ЦІСБ

Рис. 3. Стійкість та компліментарність в інтеграційній взаємодії



інтеграційного утворення ( $ГН_{ICB}(t)$ ). Зрозуміло, що показник спроможності до трансформацій можна ввести й щодо кожного окремого учасника ІСБ ( $СТЗ_{CI}(t)$ ). Водночас з огляду на можливість чи не можливість досягнення компліментарності,  $СТЗ_{ICB}(t)$  буде не простим набутком спроможностей учасників ІСБ, хоча й залишатиметься певна функціональна залежність:

$$СТЗ_{ICB}(t) = f \cup СТЗ_{CI}(t) = f(ПТ_{ICB}(t), АД_{CI}(t), ГН_{ICB}(t)), \quad (2)$$

Якщо ж орієнтуватися на пропозиції А.А. Пилипенко [16, с. 274-312] та О.І. Пушкаря [15, с. 201-250] щодо зведення стратегії розвитку ІСБ до перегляду інтеграційних відносин всередині інтеграційного утворення (через реалізацію інтеграційно-деінтеграційних процесів), то сценарний підхід до вироблення стратегії може бути орієнтовано на попарне співвіднесення стратегії різних суб'єктів господарювання при утворенні стратегії ІСБ в цілому. Варіант такого попарного співвіднесення пока-

зано на рисунку 4. При цьому вироблення сценаріїв відбуватиметься виконання дій, таких як: прогнозування (аналіз наслідків) управлінських рішень, дослідження порівняної ефективності результатів реалізації таких рішень, відбір оптимального рішення. Отже, означена на рисунку 4 схема певною мірою розширяє сценарний підхід в контексті зсуву акценту з прогнозування варіантів розвитку подій у відповідь на зміну оточення на прогнозування дій менеджменту ІСБ при залученні нового учасника до складу інтегрованого утворення.

Як приклад пропонованого підходу передбачимо, що конкурентне позиціонування вхідних до ІСБ учасників здійснюється в рамках пропозицій М. Портера [12; 13], який виділяє такі стратегії: мінімізації витрат, диференціації та концентрації. Кожен з учасників ІСБ початково може орієнтуватися на будь-яку з трьох означених стратегій. Водночас інтеграційне утворення повинно мати власну стратегії життєдіяльності

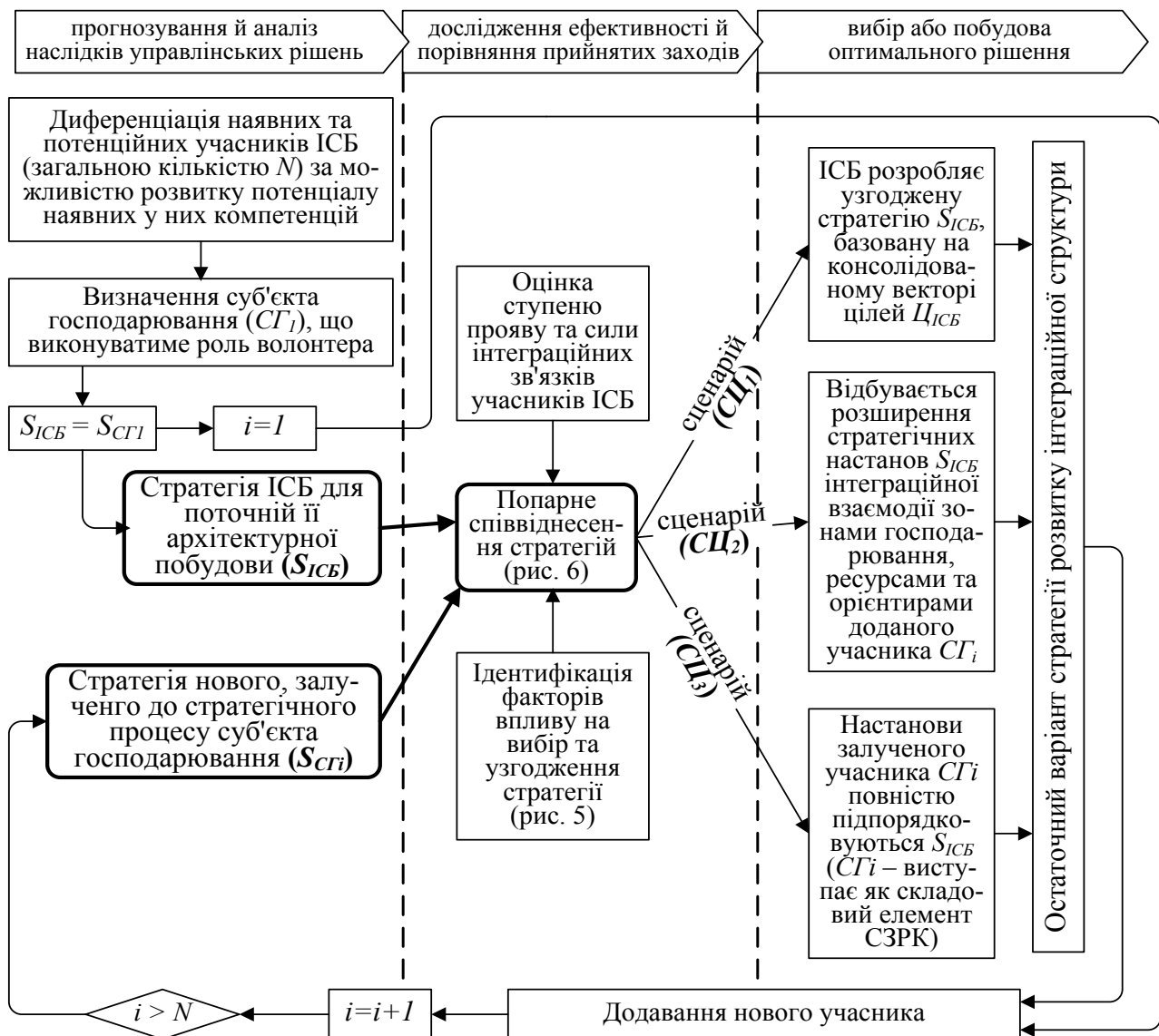


Рис. 4. Логіка застосування сценарного підходу при виробленні антикризової стратегії розвитку інтегрованої структури бізнесу

$S_{ICB}$ , визначену в рамках кортежу (1). Актуальність вироблення узгодженої стратегії пояснюється й твердженням М. Портера, щодо неможливості одночасного орієнтування на всі три з означених ним стратегій. Тут слід звернути увагу, що запропонований на рисунку 4 варіант вироблення ІСБ передбачає ітеративний процес кумулятивного попарного співвіднесення стратегій учасників ІСБ для вироблення кращого сценарію розвитку. Орієнтування на стратегії М. Портера та прийняття попарного співвіднесення стратегій дозволяє запропонувати означений на рисунку 6 перелік факторів вибору стратегії. Далі для кожної пари стратегій (рис. 4) алгоритмів можна передбачити ряд сценаріїв ( $SC_i$ ) для узгодження стратегічних орієнтирів. Варіант такого співвіднесення запропоновано на рисунку 5.

Врахування поданих на рисунку 5 факторів може бути конкретизовано у вигляді чітко визначеної стратегії стійкого розвитку ІСБ. Підхід до такої конкретизації запропоновано на рисунку 6. Звернемо увагу, що означені на

рисунках 4–6 варіанти вироблення сценарію відповідають так званому «рамочному» рівню (абстрактний рівень, на якому відбувається узгодження розуміння учасниками ІСБ предметних областей та принципів інтеграційної взаємодії). Вироблене на цьому рівні розуміння стратегії підлягає обов'язковій деталізації, яка може бути здійснена, наприклад, засобами імітаційного моделювання чи методами побудови дерев рішень. Дійсно, на рис. 7 та рис. 5 подано сценарії розвитку ІСБ при залученні нових учасників.

Водночас формування  $S_{ICB}$  (особливо означений у кортежі (1) елемент  $\{план\}$ ) вимагає застосування й загальноприйнятого підходу до сценарного планування, але адаптованого до умов інтеграційної взаємодії. За такого підходу основу формування стратегії складає визначення можливих варіантів динаміки ключових (з погляду стратегічного процесу ІСБ) показників. Ці показники обираються в рамках опису ситуації господарювання ІСБ, коли основу розробки сценаріїв складають результати імі-

Конкурентна стратегія першого учасника ІСБ ( $S_{C1}$ )	Мінімізації витрат	<ul style="list-style-type: none"> <li>– наявність кумулятивного ефекту економії на масштабі (як інтеграційний стимул);</li> <li>– відсутність конфлікту ресурсного забезпечення компетенцій <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ступінь перевищення частки ринку з боку <math>CG_1</math> (впливає на рівень переваг від мінімізації витрат);</li> <li>– ступінь лояльності споживачів до продукції <math>CG_2</math>;</li> <li>– складність пошуку товарів-замінників для <math>CG_2</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– можливість уходу <math>CG_1</math> до більш вузької спеціалізації чи <math>CG_2</math> до розширення обсягів реалізації;</li> <li>– кількість сегментів ринку, які виділяє менеджмент ІСБ та на яких присутні <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math></li> </ul>
	Диференціації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– розбіжність («вилка») у цінах <math>CG_2</math> та <math>CG_1</math> (ступінь перевищення частки ринку з боку <math>CG_2</math> (впливає на рівень переваг від мінімізації витрат);</li> <li>– ступінь лояльності споживачів до продукції <math>CG_1</math>;</li> <li>– складність пошуку товарів замінників для <math>CG_1</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– розбіжності у відмінних рисах та особливостях продукції <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math>;</li> <li>– готовність до обмеження частки ринку;</li> <li>– швидкість старіння створюваної суб'єктами господарювання цінності у ставленні один до одного</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– співпадіння сегментів ринку <math>CG_2</math> (концентрованої пропозиції) з більш глобальними зонами <math>CG_1</math>;</li> <li>– прагнення <math>CG_1</math> до скорочення чи <math>CG_2</math> до розширення обсягів діяльності й рівня прибутку;</li> <li>– відносні частки ринків та прибутку <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math></li> </ul>
	Концентрації	<ul style="list-style-type: none"> <li>– кількість сегментів ринку, які виділяє менеджмент ІСБ та на яких присутні <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math>;</li> <li>– достатність розмірів ринків присутності <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math> для потреб розвитку їх та ІСБ в цілому</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ступінь сегментації ринку присутності ІСБ в цілому;</li> <li>– співпадіння сегментів ринку <math>CG_1</math> (концентрованої пропозиції) з більш глобальними зонами присутності <math>CG_2</math></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– напрямки спрямування зусиль <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math> (ціна, споживач, асортимент, ринок тощо) та ступінь їх подібності;</li> <li>– співпадіння зон присутності (господарювання) <math>CG_1</math> та <math>CG_2</math></li> </ul>
		Мінімізації витрат	Диференціації	Концентрації
Конкурентна стратегія другого учасника ІСБ ( $S_{C2}$ )				

Рис. 5. Фактори впливу на вибір консолідованої стратегії ІСБ

таційного моделювання (метод динамічного опису наявних у інтеграційній структурі бізнесу процесів).

**Висновки.** Отже, в статті запропоновано теоретико-методичний підхід щодо формування стратегії стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу, яка функціонує в умовах кризи. В рамках розкриття особливостей цього методичного підходу описано схему процесу вироблення стратегії стійкого розвитку інтегрованої структури бізнесу, обґрунтовано виділення зон стратегічної компліментарності учасників ІСБ та висвітлено особливості використання сценарного підходу при формуванні антикризової складової стратегії розвитку інтегрованої структури бізнесу. При цьому потребують подальшого розвитку розробки щодо обґрунтування кількісних характеристик запропонованих

стратегічних матриць та відповідних до них сценаріїв розвитку ІСБ.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.

1. Ансофф И.Х. Стратегическое управление / И.Х. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 346 с.
2. Данников В.В. Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегия и управление: моногр. / В.В. Данников. – М.: ЭЛВОИС-М, 2004. – 464 с.
3. Кизим Н.А. Програмно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: моногр. / Н.А. Кизим, В.В. Узунов. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 204 с.
4. Козаченко А.В. Управление крупным предприятием: моногр. / А.В. Козаченко, А.Н. Ляшенко, И.Ю. Ладыко. – К.: Либра, 2006. – 384 с.
5. Коллис Д. Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Д. Коллис, С. Монтгомери. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 400 с.

Конкурентна стратегія першого учасника ІСБ ( $S_{C1}$ )	Мінімізації витрат	Подібність стратегій залучених до ІСБ учасників потребує лише узгодження напрямків мінімізації витрат та можливість прояву синергії застосовуваних технологій ( $SC_0$ )	$SC_1$ – при складності пошуку товарів-замінників та відносно більшої частки ринку $SC_2 - S_{ICB} = SC_{C2}$ ; $SC_2$ – при швидкій втраті унікальності пропозиції $SC_2 - S_{ICB} = S_{C1}$	$SC_1$ – при значній кількості сегментів; $SC_2$ – при значному перевищенні частки ринку $SC_2$ перехід ІСБ до лідерства за витратами в одному сегменті ринку
	Диференціації	$SC_1$ – незначна розбіжність цін на товар – прийняття базової стратегії ( $S_{ICB} = S_{C1}$ або $S_{C2}$ ); $SC_2$ – значна розбіжність у цінах спричиняє розбіжність стратегії ІСБ у зонах господарювання; $SC_3$ – перехід від мінімізації витрат на підтримку лояльних споживачів	$SC_1$ – відмінність характеристик товару – функціонування у окремих сегментах ринку; $SC_2$ – при готовності до обмеження частки ринку – прийняття однієї з зон господарювання (СЗГ); $SC_3$ – зміна стратегії на нові СЗГ через розширення двох наявних	співпадіння сегментів ринку (СЗГ) присутності $SC_1$ та $SC_2$ за умови: $SC_1$ – більшої частки у $SC_2$ – спрямування ресурсів $SC_1$ на підтримку реалізації $SC_{C2}$ з одночасним виходом $SC_1$ з ринку $SC_2$ $SC_2$ – більшої частки у $SC_1$ – розширення $S_{C1}$ на всі зони присутності ІСБ ( $S_{ICB} = S_{C1}$ )
	Концентрації	$SC_1$ – при значному перевищенні частки ринку $SC_1$ перехід ІСБ до лідерства за витратами в одному сегменті ринку; $SC_2$ – наявність економічної влади $SC_2$ призведе до розширення дій $SC_1$ на нові зони (ринки) присутності	$SC_1$ – присутність $SC_1$ на ринках $SC_2$ при більшій частці $SC_2 - S_{ICB} = SC_{C2}$ ; $SC_2$ – співпадіння ринків $SC_1$ та $SC_2$ при паритетних їх частках – відбір кращих настанов ( $S_{ICB} = S_{C1} \cap S_{C2}$ ); $SC_3$ – розбіжність СЗГ для $SC_1$ та $SC_2$ – незмінність стратегій для СЗГ	$SC_1$ – орієнтування на однаковий сегмент – відбір до $S_{ICB}$ кращих елементів кортежу (1) ( $S_{ICB} = S_{C1} \cap S_{C2}$ ); $SC_2$ – орієнтування на різні сегменти – незмінність стратегій кожного з учасників ( $S_{ICB} = S_{C1} \cup S_{C2}$ )
		Мінімізації витрат	Диференціації	Концентрації
Конкурентна стратегія другого учасника ІСБ ( $S_{C2}$ )				

Рис. 6. Можливі сценарії вироблення стратегії при інтеграційній взаємодії

6. Куркин Н.В. Управление экономической безопасностью развития предприятия: моногр. / Н.В. Куркин. – Д.: АРТ-ПРЕСС, 2004. – 452 с.
7. Логинов Г. В. Матричные методы стратегического планирования деятельности компании / Г. В. Логинов, Е. В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 2. – С. 32–38.
8. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб: Питер, 2000. – 336 с.
9. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гамая. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
10. Миротин Л.Б. Логистика интегрированных цепочек поставок / Л.Б. Миротин А.Г. Некрасов. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 256 с.
11. Пономаренко В.С. Стратегічне управління підприємством / В.С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 620с.
12. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
13. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М.: Альпина Букс, 2005. – 715 с.
14. Прахалад К. Майбутнє конкуренції. Творення унікальної цінності спільно з клієнтами / К. Прахалад, В. Рамасвами. – К.: Видавництво Олексія Капусти, 2005. – 258 с.
15. Пушкарь А.И. Стратегические группы предприятий: концепция, методология, управление: моногр. / А.И. Пушкарь, Ю.Е. Жуков, А.А. Пилипенко. – Харьков: ООО «Кросс-Роуд», 2006. – 440 с.
16. Пилипенко А.А. Стратегічна інтеграція підприємств: теоретичні основи, механізм управління та моделювання розвитку: моногр. / А.А. Пилипенко. – Харків: ВД «Інжек», 2008. – 408 с.
17. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 408 с.
18. Форрестер Дж. Основы кибернетики предприятия (индустриальная динамика) / Дж. Форрестер. – М.: Прогресс, 1971. – 340 с.
19. Ходкинсон Д.П. Компетентная организация: психологический анализ стратегического управления / Д.П. Ходкинсон, П.Р. Сперроу. – Харьков: Гуманитарный центр, 2007. – 392 с.
20. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К.К. Прахалад. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.
21. Stern, C.W., Deimler, M.S., 2006. The Boston Consulting Group On. New Jersey: John Wiley & Sons. 434 p.



УДК 005.412:621(043.3)

Помірча О.М.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів

Вінницького фінансово-економічного університету

## НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК РУШІЙНОЇ СИЛИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### THE NEED FOR THE INTRODUCTION OF INNOVATION AS A DRIVING FORCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF ECONOMIC ENTITIES

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню поняття інновацій та інноваційної діяльності сучасних суб'єктів господарювання. У матеріалі проаналізовано поняття, такі як інновації, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інноваційний розвиток та інноваційний потенціал суб'єктів господарювання. Прیدілено увагу методологічним відмінностям в оцінці ефективності інновацій.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна активність, інноваційна діяльність, інноваційні процеси, інноваційний потенціал.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию понятия инноваций и инновационной деятельности современных субъектов хозяйствования. В материале рассматриваются понятие, такие как инновации, инновационная деятельность, инновационные процессы, инновационное развитие и инновационный потенциал субъектов хозяйствования. В статье уделяется внимание методологическим различиям в оценке эффективности инноваций.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная активность, инновационная деятельность, инновационные процессы, инновационный потенциал.

#### ANNOTATION

This article investigates the concept of innovation and innovative activity of modern economic entities. The article deals with the concept of innovation, innovative activity, innovative processes, innovative development and innovation potential of economic entities. The article focuses on methodological differences in assessing the effectiveness of innovation.

**Keywords:** innovation, innovative activeness, innovative activity, innovative processes, innovative potential.

**Постановка проблеми.** Головними проблемами сучасного управління є питання впровадження інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. На сьогодні значна цікавість до досліджень сучасних інноваційних процесів в економіці відбувається насамперед завдяки технічному і технологічному розвитку як фактора конкурентоздатності та конкурентоспроможності підприємств, фірм, галузей та країн у цілому.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Проблеми та перспективи інноваційної діяльності підприємств та їх економічної ефективності досліджували такі економісти: Н. Гавловська, Г.Гейер, А.Гойко, В.Гринева, Ю.Маленков, О.Орлов, А.Пересада, В.Стадник, Н.Тарнавська, Н.Хрущ, А.Яковлев, О.Ястремська.

Вагомий внесок у дослідження інноваційних процесів, розробку стратегій інвестиційного та інноваційного розвитку зробили такі науковці:

З.Адамова, В.Александрова, В.Алексеев, Ю.Багал, П.Беленький, І.Бузько, Л.Васильєва, М.Войнаренко, В.Геєць, Н.Краснокутська, П.Друкер, С.Ілляшенко, О.Лапко, А.Пересада, Б.Санто, Р.Фостер, М.Чумаченко.

**Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Варто зазначити, що в сучасній економічній літературі достатньої інформації щодо змісту понять інновацій, зокрема й «продуктової» і «процесової», «маркетингової» та «організаційної» інновацій, але недостатньо уваги приділяється методиці при оцінці ефективності таких інновацій.

**Мета статті** є формування теоретичних засад, пропозицій щодо впровадження інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Основним **завданням статті** є дослідження змісту поняття інновації та інноваційної діяльності, інноваційних процесів як рушійної сили економічного розвитку суб'єктів господарювання та обґрунтування їх впливу на діяльність цих суб'єктів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основою для розвитку національного виробництва є досягнення конкурентоздатності підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Конкуренція зумовлює появу на ринку підприємств, які активно займаються інноваційною діяльністю. За умов ринкових відносин в Україні розвиток малого та середнього бізнесу є пріоритетним напрямом розвитку національної економіки, її рушійною силою. Насамперед слід звернути увагу на конкурентоздатність вітчизняного середнього бізнесу як всередині країни, так і за її межами.

Як зазначила у своїй монографії Н.Тарнавська: «Наростання швидкості інноваційних процесів, скорочення життєвого циклу продукції, індивідуалізація виробництва загострюють конкуренцію, така ситуація обумовлює необхідність активізації наукових досліджень у сфері обґрунтування можливостей інноваційного розвитку підприємств» [7, с. 15].

Ефективність використання сучасних науково-технічних досліджень (досягнень) визначається насамперед якістю виробничих, технічних, організаційних, маркетингових та

фінансових операцій, які й формують інноваційний процес і є його невід'ємною частинкою.

Інновації – це діяльність, спрямована на використання результатів нових ідей, нових розробок та наукових досліджень, яка зумовлює появу на внутрішньому, зовнішньому ринках нової конкурентоздатної та конкурентоспроможної продукції.

В економічній літературі залежно від ступеня новизни усі інновації поділяють на такі групи:

- новизна світового масштабу – винахід, який не має аналогів у світі;
- новизна в масштабах певної (конкретної) країни – цій інновація немає аналога в певній (конкретній) країні, але існує за її межами;
- новизна в масштабі певного (конкретного) підприємства – це інновації, які мають відповідні аналоги на інших підприємствах, та ті інновації, які застосовуються тільки на певному (конкретному) підприємстві.

Науковці також досліджують класифікацію інноваційних процесів. Детальний опис класифікаційних ознак інновацій та інноваційних процесів надають А. Власова та Н. Краснокутська (рис. 1).

Недоліком цієї класифікації є те, що вона досить громіздка і не дає можливості детально вивчити тип змін з погляду їх ролі у виробничому процесі, що призводить до певних ускладнень, пов'язаних із визначенням перспектив, які забезпечуватимуть подальший прогресивний розвиток для підприємства, шляхом підвищення ефективності його функціонування [8].

Кожний суб'єкт господарювання – це досить складна і відкрита динамічна система відносин, яка повинна розвиватися за своїми законами. Життєвий цикл розвитку підприємств (суб'єктів господарювання) дає можливість роз-

глядати процес розвитку інновацій як послідовність фаз, кожна з яких характерна своїми інноваційними напрямками, завданнями та відповідно проблемами розвитку, які разом складають період еволюційного життя розвитку. На кожній із фаз життєвого циклу виробництва змінюються напрями, цілі розвитку, стратегія, вимоги до кваліфікації персоналу, впровадження маркетингової діяльності, вимоги до розвитку конкурентоспроможності підприємства, фінансові, інвестиційні, конкурентні і головне – інноваційні стратегії розвитку [5].

Також слід розрізняти такі суб'єкти економічної діяльності, які застосовують у власній справі щось докорінно нове, і такі, що використовують уже наявні на певний період часу нововведення. Із вищесказаного можна сформулювати визначення поняття «інноватор». Інноватор – це суб'єкт господарювання, який застосовує нововведення вперше, і нововведенням воно є не тільки для нього самого, а й для інших. Водночас суб'єкт господарювання, який використовує у своїй діяльності вже наявне нововведення, яке є новим безпосередньо для нього, але не є новим для інших, не є інноватором. Такий суб'єкт господарювання можна назвати імітатором, тобто тим, який досконало та правильно використовує або застосовує у своїй діяльності те, що вже певний період часу відоме й доступне за межами його організації (фірми) чи сфери діяльності. За сучасних умов господарювання інновації стають головним та першочерговим чинником економічного розвитку для більшості підприємств та національної економіки в цілому.

Економіка України уже досить довго є не зовсім сприятливою до впровадження наукових та технічних нововведень, саме через недостатність фінансування та досить низький рівень виробничої бази, недосконалість податкової та законодавчої бази. Тому перед державою та органами влади стоїть завдання активізації інноваційної діяльності. Вирішення проблеми та завдання активізації інноваційної діяльності неможливе без впровадження стимулюючих заходів з боку держави, проведення ефективної науково-технічної, інвестиційної та інноваційної політики.

У більшості наукових праць та досліджень зацентровано увагу на інноваційних процесах, пов'язаних з покращенням виробничо-господарського потенціалу підприємств, фірм і т.д. Українські вчені і тепер намагаються обґрун-

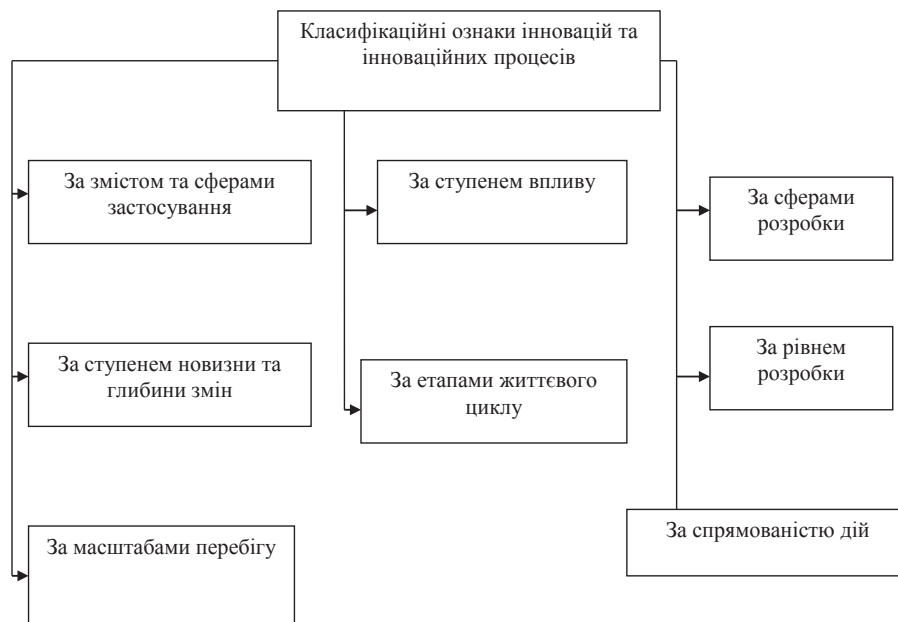


Рис. 1. Класифікація інноваційних процесів

Джерело: [8]

тувати інноваційні переваги, оцінити та визначити механізми ефективного дослідження, оцінки ефективності, освоєння та реалізації інновацій, дати ґрунтовну оцінку впливу інновацій на діяльність суб'єктів господарювання, які їх впроваджують, освоюють, виготовляють та реалізують.

Термін «інновація» вперше з'явився у науковій літературі в XIX ст., на той час його використовували лише у культурології. Тоді цей термін означав «впровадження деяких елементів однієї культури в іншу» [3, с. 21]. В перекладі з англійської мови «innovation» означає нововведення, ноухау, нове наукове, науково-технічне досягнення.

Відповідно до міжнародних стандартів, інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, яка знайшла своє втілення у вигляді нового або значно удосконаленого продукту, впровадженого на зовнішньому та внутрішньому ринках, нового або значно удосконаленого технологічного процесу, які використовуються в діяльності суб'єктів господарювання.

Вперше в економічну літературу цей термін ввів Й. Шумпетер, і в перекладі він означає: «... втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу» [11, с. 194]. Й. Шумпетер аналізував інновацію як нову функцію виробництва, її нову комбінацію [11, с. 194]. У 1913 р. вчений у своїй праці «Теорія економічного розвитку» запропонував нове визначення поняття інновації, а саме: «...непостійне проведення нових комбінацій у випадках впровадження нового товару; нового методу виробництва; відкриття нового ринку; оволодіння новим джерелом сировини або напівфабрикатів і проведення нової організації» [11]. Оскільки інновація є впровадженням у життя нової продукції (послуг), нові методи виробництва та організації праці, використання нової техніки та технології, то можна більш розширено тлумачити термін «інновація». Інновація є впровадження у споживання абсолютно нового, або значно поліпшеного товару (послуги) чи процесу виробництва, нового організаційного, маркетингового методу, нової організації праці та зовнішніх зв'язків. Звідси визначають чотири типи інновацій: продуктові, процесові, маркетингові та організаційні. Продуктові та процесові інновації є досить близькими за значенням, але все ж не ідентичними.

Продуктова інновація – це впровадження товару (послуги), які є новими або значно поліпшеними у частині їхніх властивостей на певному ринку чи у певній галузі. До таких інновацій можна зарахувати вагомі удосконалення в матеріалах, компонентах, технічних характеристиках, у вбудованому програмному забезпеченні [6]. При виготовленні підприємствами нових товарів та послуг в нову технологію виробництва в нову продукцію генеруються нові знання, нові ідеї. Звідси можна визначити сутність та зміст поняття «продук-

това інновація» – це як введення у споживання нової продукції (послуг), так і здійснення значних удосконалень у споживчих властивостях (характеристиках), уже певний час (можливо досить тривалий) функціонуючих на ринку товарів та послуг. Виокремлюють продуктові інновації (що орієнтуються на виробництво та використання нових продуктів і послуг та передусім спрямовані на створення нової споживчої цінності), інноваційного процесу (нові технології виробництва продукції, організації виробництва та управлінських процесів, вони, як правило, дають переваги у витратах, продуктивності, якості), ринкові (відкривають нові сфери застосування продукту або сприяють реалізації продукту на нових ринках, розширюючи межі ринку) [4].

Процесова інновація – це провадження значно поліпшеного або нового способу виробництва чи доставки продукції до споживача. Сюди можна зарахувати значні зміни у технології виробництва, виробничому обладнанні та устаткуванні, програмному забезпеченні [6]. На меті впровадження процесових інновацій є: зниження собівартості продукції, підвищення якості, визначення нових методів доставки. Методи доставки поєднують у собі устаткування, технології, програмне забезпечення, які використовуються при постачанні вихідними матеріалами, доставці та внутрішньофірмовому постачанні кінцевої продукції або послуг. Процесові інновації також охоплюють нові або значно удосконалені методи створення товарів та надання послуг або їх значне удосконалення [6].

«Маркетингова інновація» являє собою впровадження нового методу маркетингу, що представляє собою значні зміни в дизайні, зміни в упаковці товару, дизайні, нових методах складування, просування товару (послуги) на ринок (удосконалення маркетингових комунікацій). Звідси можна зробити висновок, що маркетингові інновації спрямовані на досягнення кращого задоволення потреб потенційних споживачів, відкриття нових ринків збуту або розширення частки підприємства на ринку [6].

Організаційні інновації – це впровадження нового організаційного методу управління виробничим або невиробничим процесами в організації робочих місць або удосконаленні зовнішніх зв'язків [6]. Метою організаційних інновацій є підвищення ефективності підприємства за рахунок скорочення адміністративних витрат або ж операційних витрат, підвищення продуктивності праці, за рахунок підвищення задоволення працівників підприємств станом своїх робочих місць та умов праці. Головною відмінністю організаційної інновації від інших організаційних змін є впровадження якогось досить нового організаційного методу, що не використовувався підприємством до цього часу і який є результатом реалізації певних стратегічних рішень керівництва суб'єкта господарювання [6].



Предметом аналізу в інновації є поняття продуктової інновації – це зміни, які здійснюються у сфері виробництва нових або удосконалених продуктів і технологічні інновації, які передбачають зміни технологічних процесів. Організаційні зміни, які відбуваються у виробничій сфері, часто вивчають разом зі змінами в техніці. Таке пояснення поняття інновації зумовлене:

- суттєвою роллю технічних змін в економічних процесах на підприємствах;

- недооцінкою важливості організаційних, економічних і соціальних змін, які відбуваються на підприємствах;

- детальним науковим дослідженням проблеми техніки, ніж змінами, які відбуваються в організації, економіці, соціальних умовах функціонування підприємства.

До того ж інноваційний процес зумовлює створення та освоєння інновацій, а інновації є результатом впровадження інноваційних процесів. Слід зазначити, що інноваційний процес не завершується тільки доведенням до проектної потужності нової технології, впровадженням нової техніки у виробництво. Інноваційний процес має безперервний характер, оскільки, поширюючись, інновація вдосконалюється та стає ефективнішою. Це дає інновації можливість нового використання, відкриття нових ринків збуту і, відповідно, пошуку нових споживачів, яким потрібен цей новий продукт, технологія та (або) послуга. «Інноваційний процес не може бути перманентним. Він має здійснюватися в тісному взаємозв'язку із середовищем господарювання, стан та динаміка якого визначатимуть швидкість інноваційних перетворень на підприємстві і, відповідно, потребу в інвестиціях. Це дозволить обрати правильну стратегію інноваційного розвитку підприємства, яка залежатиме від основного типу інновацій та має бути збалансованою за всіма складовими: від розвитку технологічних можливостей і до розвитку людського капіталу, без якого інноваційні зміни не можливі. Тобто інноваційний розвиток підприємства має охоплювати різні за змістом інновації» [5, с. 128–132].

При створенні та впровадженні у виробництво інновацій не менш важливого значення набуває інноваційний потенціал суб'єктів господарювання. Поняття «потенціал» («*potentia*») означає силу, здатність, спроможність, яка існує в прихованому вигляді і може виявлятися за певних умов.

Поняття потенціалу підприємства досліджували такі вчені: Н. Хрущ, Л. Ваганова, які зазначали, що «сам процес формування потенціалу підприємства є довготривалим процесом ідентифікації різних можливостей, побудов певних організаційних форм з метою стабільного розвитку і ефективного відтворення як простого, так і розширеного. Потенціал підприємства є сукупністю різних його складових, які між собою взаємопов'язані в результаті діяльності

суб'єкта господарювання. Складовими потенціалу підприємства є фінансовий, інноваційний, мотиваційний, трудовий, виробничий, маркетинговий потенціали, а результатом їх взаємодії – оцінка конкурентоспроможності продукції (товарів, робіт, послуг)» [10, с. 115–118].

Поняття та зміст інноваційного потенціалу довго еволюціонувало та уточнювалося в результаті досить довгих методологічних та теоретичних досліджень і тільки на початку 80-х рр. XX ст. отримало сучасне значення. Інноваційний потенціал, у свою чергу, визначають як готовність виконувати ті завдання, які б давали можливість досягати поставленої мети.

**Висновки.** Науковці достатньо повно розкрили зміст понять інновації, проте не приділили належної уваги методологічним відмінностям в оцінці їх ефективності продуктової і процесової інновацій.

Відмінності у змісті цих понять мають передбачати і відповідні відмінності методів оцінки їх ефективності. При оцінці ефективності продуктової інновації об'єктом оцінки є інноваційна продукція з урахуванням масштабів виробництва і цін на неї відповідно до років випуску. Метою розрахунку є визначення збільшення (зменшення) обсягу випуску, маржинального прибутку і прибутку, для обґрунтування повернення грошей та отримання доходу. У такому випадку недоцільно у складі позитивної частини грошового потоку враховувати амортизаційні відрахування з нової продукції. Справа в тому, що величина амортизаційних відрахувань, як правило, не залежить від того, випускається нова або раніше освоєна продукція. До того ж не існує методів, що дозволяють розподілити належним чином амортизаційні відрахування за видами продукції, що випускається.

При оцінці ефективності процесової інновації об'єктом оцінки є процес зниження собівартості й підвищення якості продукції, яка випускається за допомогою нової техніки і технології, а також економія витрат живої праці (підвищення її продуктивності).

В економічній літературі (зокрема і в стандартних методах оцінки ефективності інвестицій) при оцінці інвестицій у нову техніку зазвичай оперують показником зростання прибутку, тоді як величину прибутку з «деталі-операції» розрахувати неможливо, оскільки немає цін на «деталі-операції», зниження витрат на які планується при впровадженні техніки.

Водночас від впровадження процесових інновацій (це інвестиції в придбання та використання інноваційної техніки та технології) доцільно амортизаційні відрахування від експлуатації нової техніки включати в позитивну частину грошових потоків.

Не менш важливого значення при впровадженні інноваційної діяльності набуває наявність у суб'єкта господарювання інноваційного потенціалу. Достатньо високий рівень інноваційного потенціалу є одним з головних факто-



рів, який характеризує соціально-економічний розвиток суб'єктів господарювання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV.2 // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 36. – 266 с.
2. Войнаренко М.П. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: моногр. / М.П. Войнаренко, А.В. Череп, Л.Г. Олейнікова, О.В. Череп. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 444 с.
3. Савченко А.В. Экономические методы управления инновационными процессами / А.В. Савченко. – К.: Высшая школа, 1990. – 111 с.
4. Стадник В.В. Інноваційний менеджмент: навч. посіб. / В.В.Стадник, В.М. Йохна. – К.: Академвидав, 2006. – 463 с.
5. Стадник В.В. Проблеми управління інвестиційним забезпеченням інноваційного розвитку вітчизняних виробничих підприємств / В.В.Стадник, Т.В. Михальчик, В.М. Йохна // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Т. 1, № 2. – С. 128–132.
6. Статистична інформація. Наука та інновації [Електронний ресурс] // Держава служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Тарнавська Н.П. Побудова концепції управління конкурентоспроможністю суб'єктів господарювання на засадах інноваційного розвитку / Н.П. Тарнавська // Економіст. – 2010. – № 9. – С. 30–41.
8. Харів В.П. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів: моногр. / В.П. Харів. – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 323 с.
9. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии / М. Хучек // Весник Московського університету. Серія «Економіка». – 1995. – № 1. – С. 62–71.
10. Хрущ Н.А. Особливості застосування елементів конкурентного аналізу в стратегічному управлінні підприємствами / Н.А.Хрущ, Л.В. Ваганова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – Т. 1, № 6. – С. 115–118.
11. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку (Исследование предпринимательской прибыли, кредита, процента и циклы конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.

УДК 658.14:321.14

**Пронько Л.М.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри адміністративного менеджменту  
та альтернативних джерел енергії  
Вінницького національного аграрного університету***Колесник Т.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри адміністративного менеджменту  
та альтернативних джерел енергії  
Вінницького національного аграрного університету*

## ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА КАПІТАЛІЗАЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ

## IMPACT OF INTEGRATION PROCESSES ON CAPITALIZATION OF COMPANIES

### АНОТАЦІЯ

Проведено дослідження щодо розвитку інтеграційних зв'язків за різними рівнями інтегрованості та впливу на систему виробництва. Зазначено напрями розвитку інтеграції, її переваги та недоліки. Визначено взаємозв'язок інтеграційних процесів з диверсифікацією виробництва. Обумовлено ступінь впливу інтеграційних процесів та створених інтегрованих компаній на рівень капіталізації кожного із їх членів.

**Ключові слова:** інтеграція, інтегровані компанії, інтеграційні процеси, вертикальна інтеграція, диверсифікація, капіталізація, ринкова капіталізація, фінансові результати.

### АННОТАЦИЯ

Проведено исследование относительно развития интеграционных процессов за разными уровнями интегрированности и влияния на систему производства. Отмечены направления развития интеграции, ее преимущества, и недостатки. Определенно взаимосвязь интеграционных процессов с диверсификацией производства. Обусловлено степень влияния интеграционных процессов и созданных интегрированных компаний на уровень капитализации каждого из их членов.

**Ключевые слова:** интеграция, интегрированные компании, интеграционные процессы, вертикальная интеграция, диверсификация, капитализация, рыночная капитализация, финансовые результаты.

### ANNOTATION:

Research is conducted in relation to development of integration connections on the different levels of integration and influence on the system of production. Directions of development of integration, its advantages and failings are marked. Intercommunication of integration processes with diversification of production is determined. The degree of influence of integration processes and created integrated companies on the level of capitalization of each of their members is conditioned.

**Keywords:** integration, integrated companies, integration processes, vertical integration, diversification, capitalization, market capitalization, financial results.

**Постановка проблеми.** Інтеграція виробництва агропромислової продукції є одним із важелів впливу на розвиток продуктивних сил та сприяє підвищенню ефективності аграрного сектору економіки. Основою розвитку інтеграції в сучасних умовах господарювання є об'єктивна закономірність поєднання постачання та виробництва, необхідність якої зумовлена розвитком продуктивних сил, прискоренням науково-технічного прогресу, роз-

ширенням взаємозв'язків ринкових суб'єктів з іншими сферами економіки.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемами фундаментальних досліджень проблем розвитку інтеграційних процесів підприємств займалися чимало провідних українських та зарубіжних вчених, зокрема: Ж. Тіроль, О. Вільямсон, Ф. Шерер, Д. Роса, С.Авдашева, В. Дементьєва, М. Вороновицький, І. Акімова, А. Козаченко, М. Чумаченко, Ю. Нестерчук, В. Россоха та ін.

**Метою статті** є дослідження впливу інтеграційних процесів на результати господарювання та ринкову капіталізацію підприємств.

### Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток інтеграційних зв'язків визначається різними рівнями інтегрованості та впливу на систему агропромислового виробництва. Перший рівень є найпростішим та суттєво не змінює виробничий напрям господарства, другий – підприємство може здійснювати виробництво за кількома видами продукції та часткову переробку, третій – забезпечує замкнений цикл виробництва, переробку та реалізацію кінцевого продукту, а також здійснює обслуговування, інформаційно-наукове забезпечення виробництва та сприяє підвищенню рівня капіталізації підприємства. Сьогодні в Україні інтеграційні процеси відбуваються шляхом злиття чи поглинання малих і середніх підприємств, використовуючи третій або другий рівні інтеграції. Отже, виробництво стає завершеним, управлінську діяльність всією структурою здійснюють менеджери об'єднання (компанії), кожне підприємство, яке є членом об'єднання, централізовано отримує кошти на здійснення господарської діяльності.

Будь-які процеси інтеграції сприяють концентрації ресурсів, забезпечують стабільні відносини між виробниками й переробниками сільськогосподарської продукції, створюють умови для підвищення ефективності роботи компанії [2]. Постійний розвиток інтеграційних про-

цесів зумовлює виникнення бізнес-альянів, розширення концентрації та внутрішньої диверсифікації виробництва, зростання капіталізації, ринкової вартості й інвестиційної привабливості, що, безумовно, є пріоритетом в організації виробничої та економічної діяльності підприємств.

В аграрному секторі економіки інтеграційні процеси запроваджують через низький рівень прибутковості, ефективності виробництва та через неконкурентоспроможність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Інтеграція передбачає створення спільного капіталу, який ще називають інтегрованим. Такий капітал дозволяє впроваджувати у виробничий процес нові технології, посилює фінансові можливості, сприяє зниженню витрат на розробку і впровадження новітніх технологій та досягнень НТП та рівень капіталізації підприємств.

Крім цього, за рахунок об'єднання суб'єктів малого бізнесу у структури підсилюються фінансові, технологічні і маркетингові можливості кожного учасника завдяки використанню спільних ресурсів, при цьому збільшується сукупний вплив на зовнішнє середовище та зменшуються витрати ринкової взаємодії.

Поряд із зазначеними перевагами створення інтеграційних структур невивченим залишається питання щодо захисту інтересів підприємств, які є їх членами. Особливо актуальним воно є при створенні великих вертикально інтегрованих компаній. Адже вертикальну інтеграцію можна вивчати з позиції виробничого й організаційного об'єднання; злиття і поглинання господарських структур; кооперації; взаємодії підприємств, пов'язаних загальною участю у виробництві, переробці та продажу кінцевої продукції.

Економічна наука розрізняє такі напрями розвитку теорії вертикальної інтеграції:

- неокласична теорія – визначає синергетичний ефект і створює бар'єри для входу потенційних конкурентів;
- інституційна теорія – вивчає інтеграцію з погляду мінімізації трансакційних витрат та розподілу прав власності;
- виробничо-галузева теорія – інтеграція є інструментом організації прибуткового бізнесу;
- теорія динамічних порівняльних переваг – розглядає інтеграцію з позицій адаптації до життєвих циклів продуктів і технологій;
- теорія корпоративних фінансів – інтеграція впливає на ефективність фінансових потоків і капіталізацію компанії.

Як вже зазначалось, інтегровані компанії створюються з метою забезпечення їх ефективного функціонування і розвитку, швидкого реагування на зміни в ринковому середовищі та набуття значних конкурентних переваг. При цьому необхідно забезпечити взаємоузгодженість інтересів підприємств, що входять до її складу.

Інтеграційні процеси у великому аграрному бізнесі часто ототожнюють з диверсифікацією виробництва [7, с. 101]. Але диверсифікація – це одночасний розвиток різних за технологією видів виробництва (обслуговування) або розширення асортименту продукції (послуг).

Отже, відмінність інтеграції від диверсифікації полягає в технологічній послідовності виготовлення кінцевого продукту та товарно-грошових відносинах між бізнес-одинацями інтеграційних об'єднань.

Інтеграція як економічна категорія охоплює широкий діапазон різноманітних явищ і процесів зближення, узгодження діяльності й об'єднання підприємств і організацій з метою пристосування до змін в економічному середовищі, підвищенні результатів господарювання. Поглиблення технологічних, економічних, організаційних та інших зв'язків між сільськогосподарськими і промисловими підприємствами та розвиток агропромислових формувань, які забезпечують раціональне й високоефективне використання ресурсного потенціалу з поступовим трансформуванням його у виробничий потенціал на основі агропромислової інтеграції набуває вирішального значення у побудові нового, структурно завершеного продовольчого підкомплексу за агробізнесовою схемою.

Створення сучасних інтеграційних аграрних формувань відбувається в контексті розробленого механізму об'єднання учасників агропромислового виробництва в єдину господарську структуру в результаті існування виробничих зв'язків та поєднання технологічних процесів [9]. Об'єднані процеси в аграрній сфері характеризуються поширенням процесів злиття та поглинання компаній за різними схемами, проявляються в різних видах та організаційно-правових формах й викликають багато суперечностей щодо розуміння причин виникнення, сутності, механізму реалізації й наслідків цих тенденцій, а тому залишаються предметом гострих дискусій в наукових, урядових і бізнесових колах.

Агропромислова інтеграція, що супроводжується концентрацією капіталу об'єднання, забезпечує встановлення стабільних виробничо-господарських зв'язків між підприємствами технологічного ланцюга, зниження витрат на одиницю продукції за рахунок збільшення масштабів виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, створенням умов для диверсифікації виробництва і можливості маневрування ресурсами, зростання проміжного попиту, підвищення ефективності керуваності, сполучення, узгодження й кооперації господарської діяльності [11].

Як наслідок – незалежність членів інтегрованого об'єднання дає змогу керівництву головного підприємства зосередити увагу на формуванні стратегії розвитку компанії, доведенні завдань виробництва, бюджетуванні, створенні центрів витрат і центрів відповідальності,

запровадженні новітніх технологій виробництва, управління та маркетингу. Поточні проблеми учасників покладаються на дочірні підприємства, керівництву яких надається право щодо прийняття тактичних і оперативних рішень. У разі виникнення проблем хоча б в одного із членів об'єднання усуненням опікується головна компанія. Інші підприємства не втручаються. Проте часто керівництво підприємств-учасників володіє певним пакетом акцій в інтеграційному об'єднанні й зацікавлене в ефективному господарюванні, і саме створення замкнутого циклу виробництва, централізованого управління технологічним процесом виробництва й логістики зміцнює позиції їх на ринку, підвищує рівень фінансової стійкості сприяє формуванню конкурентного статусу та іміджу компаній.

Такий підхід однозначно сприятиме підвищенню рівня відповідальності у працівників, рівня капіталізації самої компанії (організації) та кожного із членів інтегрованої структури.

Окрім цього, протягом останнього часу в Україні впроваджуються заходи, реалізація яких, сприяє підвищенню рівня капіталізації підприємств інтеграційних об'єднань. З набуттям чинності новим Земельним кодексом України комплексно врегульовані відносини власності на землю відповідно до Конституції України, закріплені основи функціонування нового ринкового земельного устрою України, гарантії та забезпечення прав на землю громадян, юридичних осіб, територіальних громад та держави [6]. Для розвитку кодексу прийнято ряд ключових законів України, а саме: «Про землеустрій», «Про оцінку землі», «Про іпотеку», «Про оренду землі» тощо.

Зростання рівня прибутковості підприємств та їх капіталізації забезпечується через зменшення податкового тиску на фізичних осіб та підвищення рівня заробітної плати, що дозволило збільшити купівельну спроможність населення і розширити попит на продукцію АПК.

Впровадження системи іпотечного кредитування, включення вартості землі як капіталу в економічний оборот зумовить розвиток інвестиційних процесів в АПК, зростання фондозабезпеченості та інше.

Але негативним є наявність значного розміру позалегальної вітчизняної економіки, що заважає визначити досконалу форму взаємодії суб'єктів господарювання малого бізнесу. Нині обґрунтовувати її можливо через економію витрат ринкової взаємодії економічних агентів, що мають чітко визначену галузеву структуру і залежать від легальних (правової бази, що гарантувала б фінансово-кредитну підтримку малого бізнесу, податкової системи) та нелегальних (вимагання чиновників, охоронні послуги, вирішення конфліктів) чинників. Наприклад, недосконалість правової бази, що проявляється через вплив неформальних інституцій на господарську діяльність малих підприємств, спри-

яла виникненню інтеграційних угруповань як на горизонтальному рівні, так і на умовах вертикальної інтеграції взаємодії малих і великих підприємств.

Як бачимо, для активізації та прискорення інтеграційних процесів в економіці нашої країни необхідно:

- розробити відповідну законодавчу та нормативно-методичну базу;
- забезпечити консалтингову, а також суспільну підтримку інтеграційних процесів;
- удосконалити систему відносин «великі корпорації – держава»;
- сприяти стратегічному партнерству держави і корпорацій, розробці механізмів державного регулювання діяльності цих структур, а також залученню великих інтегрованих компаній до розробки програмних і прогнозних документів загальнодержавного і регіонального рівнів;
- удосконалити форми, методи і технології управління в інтегрованих компаніях,
- поліпшити управлінські взаємодії між суб'єктами господарювання, які входять до складу інтегрованої компанії, досягнення загальних цілей і забезпечення синергетичного ефекту від спільної діяльності;
- забезпечити ефективне функціонування управляючої компанії, взаємодію менеджменту основної компанії і дочірніх фірм, постачальників і споживачів

продукції, великих акціонерів і вищого менеджменту тощо.

Отже, недосконалість правової бази країни та значний вплив неформальних інституцій, з одного боку, призводить до росту ризиків при взаємодії малих підприємств та до збільшення трансакційних витрат; з іншого – ставить досить високі бар'єри для входження на ринок малих підприємств, висуває більш жорсткі вимоги до функціонування на ньому. Тому малі підприємства опиняються перед вибором: ліквідуватися чи шукати нові форми взаємодії з іншими виробничо-господарськими структурами на ринку. Саме за таких умов мають створюватися різні типи інтеграційних формувань з метою спільного постачання, виробництва і реалізації продукції для зміцнення свої ринкових позицій та рівня капіталізації шляхом запобігання збільшенню втрат від негативної і нечесної поведінки ринкових агентів та захисту специфічності активів малих підприємств. Водночас це дасть змогу напрацювати певні розробки у системі формальних інституцій, які б стимулювали розвиток малого та середнього бізнесу у країні та допомагали б визначити оптимальну форму взаємодії за наявних умов господарювання.

Як бачимо, в сучасних умовах саме інтеграційні процеси мають сприяти нарощуванню капіталізації компанії та її учасників

**Висновки.** Отже, інтеграція – процес узгодження діяльності й об'єднання підприємств і організацій з метою підвищення рівня капіта-



лізації та результатів господарювання. У великому аграрному бізнесі інтеграція може змінити ринкове середовище, обмежити можливості й свободу діяльності суб'єктів господарювання, контролювати місця купівлі чи збуту продукції та вільну конкуренцію між економічними суб'єктами. Звісно, контроль за інтеграційними процесами має здійснювати держава. Окрім цього, недопускати можливості створення й панування монопольних компаній та об'єднань в аграрній сфері.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авдашева С. Акционерный и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах / С. Авдашева, В. Дементьев // Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – С. 13-27.
2. Аналіз стану та концептуальні напрями розвитку аграрного ринку України / [Ю.С. Коваленко, І.В. Охріменко, І.М. Зеліско та ін.]. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 122 с.
3. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: ідентифікація і мотиви здійснення / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 40-54.
4. Булеев И.П. Некоторые вопросы капитализации экономики предприятий / И.П. Булеев // Развитие национальной промышленности в современном контексте: приоритеты, проблемы, регулирования: тезисы доп. и повідом. Міжнар. наук.-практ. конф. (Донецьк, 19-20 жовт. 2009 р.): у 2 т. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2009. – Т. 1. – С. 188-191.
5. Винслав Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России / Ю. Винслав, В. Дементьев, А. Мелентьев, Ю. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11-12. – С. 27-41.
6. Козоріз М.А. Роль і функції капіталізації в забезпеченні економічного розвитку суб'єктів господарювання / М.А. Козоріз // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 42-48.
7. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: моногр. / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Соцінський, 2009. – 372 с.
8. Портер М. Конкуренція / М. Поттер; пер. с англ. – М.: Вільямс, 2005. – 608 с.
9. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва / за ред. П.Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 1999. – 532 с.
10. Самсонова Я.О. Правові засади розвитку конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва як основного напрямку державної аграрної політики України [Електронний ресурс] / Я.О. Самсонова // Теорія і практика правознавства. – 2014. – Вип. 2 (6). – Режим доступу: [http://nauka.jur-academy.kharkov.ua/download/el\\_zbirk/2.2014/17.pdf](http://nauka.jur-academy.kharkov.ua/download/el_zbirk/2.2014/17.pdf).
11. Шевченко Н.В. Роль і функції капіталізації в забезпеченні ефективного розвитку промислових підприємств / Н.В. Шевченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1 (80). – С. 101-105.
12. Якутин Ю. Концептуальні підходи к оцінці ефективності корпоративної інтеграції / Ю. Якутин // Российский экономический журнал. – 1998. – № 5. – С. 71-81.
13. Компанія Ukrlandfarming [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу: [http://www.ulf.com.ua/ru/our\\_business/cattle\\_meat/cattle/](http://www.ulf.com.ua/ru/our_business/cattle_meat/cattle/).

УДК 331.2

Редько Н.В.  
здобувач кафедри фінансів та банківської справи  
Інституту економіки та менеджменту Університету «Україна»

## ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОМПАНІЇ «КОКА-КОЛА»

### FEATURES OF THE GRADING SYSTEM IMPLEMENTATION TO OPTIMIZE WAGE SYSTEM IN «COCA-COLA» COMPANY

#### АННОТАЦІЯ

В статті розглянуті особливості грейдингу та можливості його застосування на підприємствах України, що надає можливість використання альтернативної системи оплати праці, в якій враховується внесок кожного працівника для розвитку підприємства. Надано методику застосування грейдингу для оптимізації системи оплати праці в компанії «Кока-кола».

**Ключові слова:** грейдинг, система оплати праці, тарифна система, фактори оцінювання, ранжування.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности грейдинга и возможности его применения на предприятиях Украины, что дает возможность использования альтернативной системы оплаты труда, в которой учитывается вклад каждого работника для развития предприятия. Предложена методика применения грейдинга для оптимизации системы оплаты труда в компании «Кока-кола».

**Ключевые слова:** грейдинг, система оплаты труда, тарифная система, факторы оценивания, ранжирования.

#### ANNOTATION

The features of grading and possibilities of its application in Ukraine, which allows using alternative wage system, which takes into account the contribution of each employee for enterprise development, are considered. The method of grading is suggested for optimization of wage system at «Coca-Cola».

**Keywords:** grading, wage system, tariff system, factors of evaluation, ranking.

**Постановка проблеми.** Оплата праці є важливою складовою ринкових відносин. З одного боку, вона є основним джерелом доходів працівників, тому її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. З іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак, безпосередньо впливає

на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Ми пропонуємо впровадити грейдову систему оплати праці на підприємствах з виробництва безалкогольних напоїв, так як головною перевагою системи грейдування є переклад нематеріального показника «цінність роботи співробітника» в грошовий еквівалент.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Заслужують на ознайомлення та вивчення розробки, представлені в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: Б.М. Генкін [2, с. 64–75], О.А. Грішнова [3, с. 64–75], В.М. Данюк [1, с. 329–334], С. Сліпачук [6, с. 25–35], В.П. Чемяков [7, с. 28–31; 8], Д.А. Черкашина [9, с. 12–14], Л.С. Шевченко [4, с. 37] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Хоча науковцями опрацьоване широке коло питань, ще залишається ряд невирішених питань з оплати праці, де кожен працівник відчував справедливість по відношенню до нього і мав би стимул для покращення своєї діяльності та збільшення заробітку.

**Мета статті.** Визначення ролі грейдингу для підприємства та обґрунтування перспектив його застосування на підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу.** Грейдинг (або система грейдів) – це процедура або система процедур з проведення оцінки і ранжирування посад, у результаті яких останні діляться за групами, або, власне кажучи, грейдами, відповідно до їх цінності для компанії. На підставі грейдингу вибудовується корпоративна полі-

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь посад компанії «Кока-кола»

Посада	Посада					Сумма «+»	Ранг
	Заступник директора з продажу	Менеджер з продажу	Супервайзер	Торгові представники	Мерчендайзери		
Заступник директора з продажу		+	+	+	+	4	1
Менеджер з продажу	–		–	+	+	2	3
Супервайзер	–	+		+	+	3	2
Торгові представники	–	–	–		+	1	4
Мерчендайзери з продажу	–	–	–	–		0	5

тика компенсацій і пільг, яка дозволяє оптимізувати витрати на персонал не за рахунок формального скорочення фонду заробітної плати, а завдяки вдосконаленню організаційної структури й штатного розкладу [5, с. 220].

Розглянемо переваги та можливості системи грейдування на прикладі компанії «Кока-кола». Для впровадження системи грейдів компанії необхідно пройти ряд етапів (рис. 1)

Розглянемо більш детально кожний з етапів для компанії.

Етап I. Опис посад.

Посади описуються за результатами аналізу робіт. Використовуються різноманітні методи аналізу робіт (інтерв'ювання, анкетування, спостереження і т. д.).

Етап II. Визначення цінності посад.

На практиці використовуються різноманітні методи визначення цінності (значущості) посад на підприємстві, які можна об'єднати в дві групи: неаналітичні та аналітичні методи.

За приклад ми взяли метод парних порівнянь, який передбачає порівняння посад попарно один з одним. Для цього необхідно скласти таблицю можливих пар посад. Більш важливу (цінну, значиму) посаду в парі необхідно вказати з використанням знаків «+» і «-». Якщо посаді є рівноцінними за значимістю, у відповідних клітинках ставиться знак «=» (табл. 1).

Визначення факторів оцінювання посад.

Для впорядкування посад в компанії «Кока-кола» за їх внутрішньо-організаційною цінністю необхідно розробити фактори оцінювання. Фактори повинні враховувати специфіку діяльності підприємства, бути простими для розуміння і єдиними для всіх посад.

На нашу думку, більш доцільно використовувати для оцінювання посад такі фактори (з різноманітними варіантами їх об'єднання):

- управління працівниками;
- відповідальність;
- самостійність у роботі;
- умови праці;
- досвід роботи;
- рівень спеціальних знань (кваліфікація);
- рівень контактів (навички комунікації);

- складність і новизна завдань;
- ціна помилки та ін.

Для визначення чітких критеріїв оцінювання повинні бути розроблені описові рівні оцінювання посад за факторами. Для забезпечення єдиного (уніфікованого) підходу до оцінювання рекомендується використовувати рівну кількість описових рівнів для всіх факторів.

Кожному рівню оцінювання необхідно присвоїти певну кількість балів. На практиці використовуються різноманітні варіанти побудови оціночних шкал. Найпростіший підхід до побудови шкали:

- перший рівень – 0 балів;
- другий рівень – 1 бал;
- третій рівень – 2 бали;
- четвертий рівень – 3 бали;
- п'ятий рівень – 4 бали і т. д.

Встановлення вагомості (значимості) факторів.

Встановлення вагомості повинне здійснювати група експертів, до складу якої можуть



Рис. 1. Етапи розробки грейдової системи оцінювання посад і оплати праці

входити спеціалісти, які розробляють цю систему, керівники різних рівнів управління, провідні професіонали і фахівці. Найпростішим в практичному використанні є метод бального оцінювання. Експерти повинні оцінити важливість факторів за запропонованою шкалою, як один з варіантів, можна використати анкетування, де респондентам пропонується встановити важливість (значущість) факторів оцінювання посад за 10-бальною шкалою:

- 1 бал – фактор неважливий;
- 2–4 бали – фактор не дуже важливий;
- 5–7 балів – фактор важливий;
- 8–10 балів – фактор дуже важливий.

Свої оцінки вони заносять в таблицю 2:

Таблиця 2

## Оцінка посад

№ п/п	Фактор оцінювання посад	Оцінка, бал (от 1 до 10)
1	Управління співробітниками	
2	Відповідальність	
3	Самостійність в роботі	
4	Досвід роботи	

Вагомість кожного фактора визначається сумою балів, які виставили експерти за кожен фактор. Сумарні бали можна «зважити» і визначити коефіцієнти вагомості за формулою:

$$\alpha_i = \frac{a_i}{\sum_{i=1}^n a_i}, \quad (1)$$

де – сума балів, яку набрав і-тий фактор;  
n – кількість факторів.

Встановлення вагомості факторів може здійснюватися шляхом розподілу певної суми балів (як правило, це 100 або 1000 балів) між факторами з урахуванням їх значимості (табл. 3).

Таблиця 3

## Коефіцієнти вагомості факторів оцінювання, %

№ п/п	Фактор оцінювання	Коефіцієнт вагомості
1	Управління працівниками	15
2	Відповідальність	15
3	Самостійність в роботі	10
4	Досвід роботи	10
5	Рівень спеціальних знань (кваліфікація)	10
6	Рівень контактів	10
7	Складність роботи	15
8	Ціна похибки	15
Всього	100	

Дані коефіцієнти вагомості можна прийняти як максимальну кількість балів для відповідних факторів, тоді присвоєні кожному рівню оцінювання бали будуть зваженими. При оцінюванні посад виставлені бали за факторами не слід множити на коефіцієнти вагомості (табл. 4).

Після вибору факторів оцінювання і визначення їх вагомості необхідно оцінити всі посади за ключовими факторами.

Результати оцінювання окремих посад для компанії «Кока-кола» наведені нижче (табл. 5).

Таблиця 4

## Бальна шкала оцінювання посад, бал

№ п/п	Фактор оцінювання	Рівень оцінювання					
		1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й
1	Управління працівниками	0	3	6	9	12	15
2	Відповідальність	0	3	6	9	12	15
3	Самостійність в роботі	0	2	4	6	8	10
4	Досвід роботи	0	2	4	6	8	10
5	Рівень спеціальних знань (кваліфікація)	0	2	4	6	8	10
6	Рівень контактів	0	2	4	6	8	10
7	Складність роботи	0	3	6	9	12	15
8	Ціна похибки	0	3	6	9	12	15

Таблиця 5

## Результати оцінювання посад компанії «Кока-кола», бал

Посада	Оцінка по фактору								Сума балів
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	6-й	7-й	8-й	
Генеральний директор	15	15	10	10	10	10	15	15	100
Директор з продажу	15	15	8	8	8	8	12	12	86
Помічник	15	12	6	8	8	6	9	12	76
Перший заступник директора з продажу	12	9	6	8	8	4	12	12	71
Заступник директора з продажу певного регіону	0	6	4	4	6	4	6	12	42
Менеджер по продажу	0	6	2	4	6	4	6	12	40
Супервайзер	0	3	2	4	2	4	6	12	33
Торговий представник	12	9	6	6	6	2	9	9	59
Мерчендайзер	0	6	4	4	6	6	9	9	44

## Етап III. Побудова грейдів.

Залежно від кількості набраних балів (факторно-баловий метод) або встановлених рангів (неаналітичні методи) посади можна розташувати ієрархічно. Після цього їх необхідно об'єднати (згрупувати) в кваліфікаційні групи (грейди).

Грейд є діапазоном «оцінок» (балів) або рангів посад, в якому вони вважаються рівнозначними і рівноцінними для підприємства і, відповідно, мають однаковий діапазон оплати. Таким чином, кожен грейд має свій діапазон оплати. Кожен діапазон може бути розбитий на розряди з відповідними міжкваліфікаційних співвідношеннями (тарифними коефіцієнтами або посадовими окладами).

Діапазон може бути побудований у формі «вилки». «Вилковий» підхід набув поширення



на практиці, тому саме він взятий за основу для встановлення міжкваліфікаційних співвідношень (посадових окладів) для кожного грейду (етап IV).

Грейди можна формувати різноманітними способами. За умов використання неаналітичних методів грейди формуються на підставі рангів, встановлених для посад. Ранги розбиваються на діапазони на підставі суб'єктивного розуміння керівниками та спеціалістами, які розробляють системи оплати праці, прийнятого для цього підприємства групування посад (табл. 6).

Таблиця 6  
Формування грейдів по встановлених рангах в компанії «Кока-кола»

Категорія	Назва посад	Ранг посад	Грейд
Керівник вищого рівня	Заступник генерального директора	11	4-й
	Комерційний директор	10	4-й
	Заступник директора по управлінню персоналом	10	4-й
	Начальник фінансового управління	10	4-й
Керівник середньої ланки	Начальник фінансового відділу	9	3-й
	Начальник відділу маркетингу	9	3-й
Керівник нижньої ланки	Начальник кадрів	8	3-й
	Керівник групи роздрібно-ї торгівлі	7	2-й
	Керівник групи оптової торгівлі	7	2-й
	Начальник зміни відділу охорони	6	2-й
Професіонали	Спеціаліст по методам розширення ринку збуту	5	1-й

При використанні факторно-балового методу головне завдання, яке необхідно вирішити для об'єднання посад в грейди, полягає у визначенні діапазонів (інтервалів) оцінок (балів) в кожному грейді.

У розглянутому нами прикладі (табл. 4) мінімальний бал дорівнює 33, максимальний – 100. Якщо ми хочемо об'єднати всі посади в п'ять грейдів, то в 1-й грейд увійдуть посади, які набрали менше 45 балів, у 2-й – від 46 до 60, 3-й – 61–70, 4-й – 71–90, 5-й – понад 91 бали.

Перевага підходу – його простота.

Етап IV. Встановлення міжкваліфікаційних співвідношень (посадових окладів) для кожного грейду.

Після формування грейдів необхідно встановити діапазони для визначення основної (базової) заробітної плати для посад, які увійшли в кожен грейд.

При встановленні «вилки» окладів для кожного грейду підприємства нерідко орієнтуються на ринкові значення заробітних плат.

Для різноманітних кваліфікаційних груп (грейдів) може бути встановлена однакова чи

різна ширина діапазону. Гнучкість у побудові міжкваліфікаційних співвідношень (табл. 7), можливість маневрування коефіцієнтами (їх змінами) в межах діапазону, встановленого для певної групи (грейду), створюють додаткові можливості для побудови кар'єрного росту працівників при умовах обмежених можливостей посадового просування в організації.

Таблиця 7  
Приклад побудови міжкваліфікаційних співвідношень в компанії «Кока-кола»

Грейд	$K_{\min}$	$K_{\max}$	Середнє значення в діапазоні, $K_{\text{серед.}}$	Абсолютний ріст, $K_{\text{серед.}}$	Відносний ріст, $K_{\text{серед.}}, \%$	Ширина діапазону	Перекриття в діапазоні
6-й	4,0	4,8	4,4	0,6	13,6	0,8	0,2
5-й	3,4	4,2	3,8	0,6	15,8	0,8	0,2
4-й	2,8	3,6	3,2	0,6	18,8	0,8	0,2
3-й	2,2	3,0	2,6	0,6	23,1	0,8	0,2
2-й	1,6	2,4	2,0	0,6	30,0	0,8	0,2
1-й	1,0	1,8	1,4	–	–	0,8	–

Четверта характеристика – перекриття в діапазоні. Використання перехресної побудови діапазонів створює додаткові можливості для мотивації працівників нижчих кваліфікаційних груп (грейдів), стимулювання їх до досягнення нових рівнів. За таких умов компетентний і досвідчений працівник, посада якого належить до нижчого грейду, може отримувати вищий посадовий оклад, ніж працівник, який тільки прийшов працювати на підприємство на посаду, яка входить у вищий грейд.

При побудові діапазонів нижнє значення кваліфікаційних коефіцієнтів  $K_{\min}$  в грейді може міститися на рівні середнього значення  $K_{\text{серед.}}$  попереднього грейду до (не на рівні) максимального значення  $K_{\max}$  попереднього грейду. У наведеному прикладі (табл. 7),  $K_{\min}$  2-го грейду може бути встановлений в діапазоні  $1,4 < K_{\min} > 1,8$  (визначений на рівні 1,6),  $K_{\min}$  3-го грейду – в діапазоні  $2,0 < K_{\min} > 2,4$  (визначений на рівні 2,2) і т. д.

За даними таблиці 6, співвідношення між середнім коефіцієнтом найнижчого грейду і середнім коефіцієнтом найвищого грейду становить 1,4: 4,4, мінімальними – 1,0: 4,0, максимальними – 1,8: 4,8. Тип зростання середніх коефіцієнтів в діапазоні: постійний абсолютний і регресивний відносний. Ширина діапазону: різниця між максимальним і мінімальним коефіцієнтами в діапазоні для всіх грейдів становить 0,8. Перекриття в діапазонах: різниця між максимальним коефіцієнтом попереднього грейду і мінімальним наступного грейду для всіх грейдів становить 0,2.

Розроблений варіант побудови міжкваліфікаційних співвідношень (коефіцієнтів) можна прийняти за основу та адаптувати до конкретних потреб компанії «Кока-кола». Зокрема, у

наведеному прикладі формування грейдів за результатами оцінювання посад для компанії «Кока-кола» найбільша кількість працівників належать до 3-го і 4-го грейдів. Більшість посад цих грейдів безпосередньо впливає на кінцевий результат. Від продуктивності, якості та оперативності праці працівників залежить конкурентоспроможність підприємства. Для більш повного врахування індивідуальних потреб, особистих досягнень працівників доцільно для 3-го і 4-го грейдів збільшити ширину діапазону. Адаптований варіант побудови міжкваліфікаційних співвідношень за умов збереження співвідношення між середніми коефіцієнтами найнижчого і найвищого грейдов (1,4: 4,4) наведено в таблиці 8.

Таблиця 8  
Адаптований варіант побудови міжкваліфікаційних співвідношень для компанії «Кока-кола»

Грейд	$K_{min}$	$K_{max}$	Середнє значення в діапазоні, $K_{серед.}$	Абсолютний ріст, $K_{рост}$	Відносний ріст, $K_{рост}, \%$	Ширина діапазону	Перекриття в діапазоні
6-й	4,0	4,8	4,4	0,5	11,4	0,8	0,4
5-й	3,4	4,4	3,9	0,7	17,9	1,0	0,4
4-й	2,6	3,8	3,2	0,8	25,0	1,2	0,4
3-й	1,8	3,0	2,4	0,6	25,0	1,2	0,4
2-й	1,4	2,2	1,8	0,4	22,2	0,8	0,4
1-й	1,0	1,8	1,4	–	–	0,8	–

У цьому варіанті – змішаний тип зростання середніх коефіцієнтів в діапазоні: до 3-го – 4-го грейдів – прогресивний, починаючи з 4-го – регресивний. Абсолютне зростання до 4-го грейду становить 0,4; 0,6; 0,8, відносне зростання до 3-го грейду – 22,2; 25,0 – це прогресивний тип, т. Е. Зі збільшенням грейду збільшується абсолютне і відносне зростання. Починаючи з 4-го грейду абсолютне зростання становить 0,8; 0,7; 0,5, відносне зростання – 25,0; 17,9; 11,4 – регресивний тип, т. Е. Зі збільшенням грейду зменшується абсолютне і відносне зростання. Середні значення збільшуються, але темпи зростання зменшуються. Ширина діапазону коливається від 0,8 (1, 2 і 6-й грейди) до 1,2 (3-й, 4-й грейди). Перекриття в діапазонах для всіх грейдів становить 0,4.

При призначенні працівника на посаду йому встановлюється мінімальний посадовий оклад грейду, до якого належить відповідна посада.

Розроблені інтервали коефіцієнтів переводяться в «вилку» посадових окладів шляхом множення мінімального і максимального коефіцієнтів в «вилці» на встановлену на підприємстві мінімальну заробітну плату. Наприклад, мінімальна заробітна плата (фактично оклад) на підприємстві встановлена в розмірі

1200 грн. Тоді діапазони («вилка») посадових окладів будуть такими, як зазначено в таблиці 9.

Таблиця 9  
Приклад встановлення діапазонів посадових окладів, грн.

Грейд	Мінімальний оклад	Максимальний оклад	Середній оклад
6-й	4800	5760	5280
5-й	4080	5280	4680
4-й	3120	4560	3840
3-й	2160	3600	2880
2-й	1680	2640	2160
1-й	1200	2160	1680

Завершальною процедурою цього етапу є порівняння фактичних посадових окладів працівників підприємства з «вилками» посадових окладів, встановлених для відповідного грейду. На підставі порівняння необхідно скоригувати посадові оклади: підняти їх для тих посад, оклади яких нижче передбачених «вилкою». Що ж стосується окладів вище верхньої межі «вилки», їх ні в якому разі не слід зменшувати. Ці посади необхідно також переоцінити або ввести тимчасові надбавки. Поступово оклади повинні вирівнятися в міру підвищення мінімального посадового окладу.

Етап V. Впровадження грейдової системи.

На етапі впровадження грейдової системи важливо поінформувати працівників підприємства про зміну посадових окладів. Основні положення про систему оплати праці мають бути відображені у відповідних внутрішніх документах (колективному договорі, положенні про оплату праці і т. д.). Інформація про грейдовій системі може бути розміщена на сайті компанії «Кока-кола»

**Висновки.** Система грейдів надасть компанії «Кока-кола», конкурентні переваги у вигляді прозорості і стимулюючої системи компенсацій. Саме ця система вибудовує ефективну систему розвитку персоналу.

Впровадження грейдової системи оцінювання посад і оплати праці дає можливість вирішити такі завдання:

- визначення відносної цінності існуючих посад з точки зору стратегії підприємства;
- оптимізація системи оплати праці;
- проведення оцінювання працівників щодо відповідності посадам, які вони займають;
- створення додаткових умов для кар'єрного зростання і т. д.

Завдяки системі грейдів керівництво компанії отримує інструмент для рішень проблем індексації заробітної плати та визначення допустимого розміру винагороди на нових посадах, з'являється можливість гнучкого підходу до оцінки посад у відповідності зі значимістю робочого місця для компанії, у працівників з'являється додатковий стимул кар'єрного зростання, стабілізація складу колективу.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Данюк В.М. Грейдинг у системі управління персоналом / В.М. Данюк, О.О.Чернушкіна // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – № 1 – С. 329–334
2. Генкин Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях / Б.М. Генкин. – М.: Норма, 2003. – 400 с.
3. Грішнова О.А. Інноваційна стратегія управління персоналом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О.А.Грішнова, Н.М. Полив'яна // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 1 – С.64–75
4. Мартынов К. Стоит ли грейдинг выделки? / К. Мартынов // Кадровый менеджмент. – 2006. – № 6. – С. 37.
5. Иванова М.І., Потьомкін Д.М. Формування кадрової стратегії підприємства / М.І. Иванова, Д.М. Потьомкін // Вісник КДПУ ім. М. Остроградського. – 2009. – № 6 (59). – С. 217–220.
6. Слипачук С. Система грейдов / С. Слипачук // Зароботная плата. – 2007. – № 8. – С. 25–35.
7. Чемеров В.П. Ранжирование – средство управлением развитием персонала / В.П. Чемеров, Т.Г. Кузнецова // Персонал МИКС. – 2002. – № 3 (12). – С. 28–31.
8. Чемеров В.П. Грейдинг: технология построения системы управления персоналом / В.П. Чемеров – М.: Вершина, 2008. – 208 с.
9. Черкашина Д. Грейд зарплати / Д. Черкашина // Контракты. – 2008. – № 48. – С. 12–14.

УДК 658.5

Серпіонова Т.А.

студентка

Одеського національного політехнічного університету

Свірідова С.С.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри економіки підприємств

Одеського національного політехнічного університету

## РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ ТА ФАКТОРИ, ЩО СТИМУЛЮЮТЬ РОЗВИТОК РИНКУ

## RESERVES OF COST REDUCTION OF SUGAR PRODUCTION AND FACTORS THAT STIMULATE MARKET DEVELOPMENT

### АНОТАЦІЯ

Метою будь-якого підприємства є досягнення економічного ефекту від діяльності. Економічний ефект може бути виражений залежно від цілей створення і діяльності підприємства як через прибуток, так і через досягнення будь-яких соціальних, екологічних та інших поліпшень. Більшість підприємств прагне максимізувати прибуток, а це неможливо без аналізу собівартості продукції, окремих витрат на виробництво і реалізацію продукції, виявлення резервів зниження собівартості і впровадження рекомендацій щодо зниження витрат на підприємстві. Тільки комплексно аналізуючи витрати на виробництво, правильно визначаючи резерви їх зниження, підприємство зможе досягти своєї мети і не програти своїм конкурентам.

**Ключові слова:** ціна, витрати, витрати виробництва, чинники, шляхи, резерви зниження витрат виробництва.

### АННОТАЦИЯ

Целью любого предприятия является достижение экономического эффекта от деятельности. Экономический эффект может быть выражен в зависимости от целей создания и деятельности предприятия как через прибыль, так и через достижение каких-либо социальных, экологических и других улучшений. Большинство предприятий стремится максимизировать прибыль, а это невозможно без анализа себестоимости продукции, отдельных затрат на производство и реализацию продукции, выявление резервов снижения себестоимости и внедрения рекомендаций по снижению затрат на предприятии. Только комплексно анализируя затраты на производство, правильно определяя резервы их снижения, предприятие сможет достичь своей цели и не проиграть своим конкурентам.

**Ключевые слова:** цена, расходы, издержки производства, факторы, пути, резервы снижения издержек производства.

### ANNOTATION

Aim of any enterprise is an achievement of economic effect from activity. An economic effect can be expressed depending on the aims of creation and activity of enterprise both through a profit and through the achievement of some social, ecological and other improvements. Most enterprises aim to maximize a profit, and it is impossible without the analysis of unit cost, separate production inputs and realization of products, exposure of backlogs of decline of prime price and introduction of recommendations on a cost cut-out on an enterprise. Only complex analysis of production inputs, correct determination of backlogs of their decline, will enable an enterprise to attain the aim and not lose to the competitors.

**Keywords:** price, costs, cost of production factors, ways, reserves to reduce production costs.

**Постановка проблеми.** Проблеми зниження витрат на підприємстві, пошуку шляхів їх вирішення є складними і цікавими питаннями сучасної економіки.

Проблема зниження витрат дуже актуальна в сучасних економічних умовах, оскільки її рішення дозволяє кожному конкретному підприємству вижити в умовах жорсткої ринкової конкуренції, побудувати міцне і сильне підприємство, яке матиме хороший економічний потенціал. Актуальна ця тема і для виробництва цукру.

Витрати виробництва – це оплата придбаних складових виробництва.

**Аналіз останніх публікацій.** Суттєвий внесок у розробку проблем управління витратами зробили зарубіжні вчені, такі як Р. Ентоні, Дж. Рис, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер та ін. Аналогічними питаннями займалися російські фахівці: Є.А. Ананькіна, Н.Г. Данілочкіна, В.Г. Лебедєв, Н.Д. Врублевський, а також вітчизняні вчені, серед яких М.Г. Грещак, Н.А. Бобко, Р.О. Крутько, О.С. Коцюба, Є.В. Мних, Л.В. Нападковська та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Виявлення та систематизації чинників, шляхів та резервів зниження витрат виробництва, а також очевидна методична і практична значимість зазначеної проблеми зумовила вибір та обумовила об'єктивний характер актуальності теми.

**Мета статті** – обґрунтувати необхідність дослідження матеріальних витрат підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження зазначених складових має забезпечити такий обсяг виручки від продажу виготовленої продукції, щоб покрити витрати і забезпечити належний прибуток. Прибуток є рушійним мотивом підприємницької діяльності. Проте досягнення вищезазначених цілей значно залежить від величини зроблених витрат. Тому витрати виробництва є найважливішим блоком економічного аналізу. До витрат і прибутку у підприємця різні підходи. Прибуток при заданих витратах повинен забезпечити найкращі можливості виробництва. Витрати ж при такому прибутку повинні бути мінімальні, щоб забезпечити найбільш ефективне виробництво [1, с. 215].



Витрати виробництва вивчав К. Маркс та досліджують сучасні економісти.

Сучасні економісти аналізують витрати виробництва з погляду підприємця. При вирішенні завдань, що обґрунтовують оптимальну стратегію фірми, досягається мета обґрунтування принципу отримання рівного доходу на кожну гривню, витрачену на покупку будь-якого елемента виробництва.

Витрати виробництва – це витрати, які необхідно здійснити для створення товару. До таких витрат

зараховують витрати на оплату матеріалів (сировини, палива, енергії), заробітну плату працівників, амортизацію, управління виробництвом. При продажу товару його вартість перетворення у гроші (грошову виручку). Одна частина грошової виручки йде на компенсацію витрат виробництва, інша – дає прибуток.

Це означає, що витрати виробництва менші за вартість товару на величину прибутку.

Отже, витрати виробництва – це витрати на виробництво готової продукції, на відміну від одноразових витрат, які виробляють для первісної організації виробництва.

Для сучасного аналізу характерні певні аспекти дослідження витрат.

До витрат виробництва в економічній теорії Заходу зараховують дохід підприємця. Такий підхід розглядається як плата за ризик, обумовлений тим, що підприємець тримає свої фінансові активи в межах якогось підприємства і не відволікає їх на інші цілі.

Тому дохід, отриманий понад витрати виробництва, є збитковим, отриманим внаслідок певних сприятливих обставин.

Витрати виробництва, що охоплюють нормальний і середній прибуток, – це економічні витрати. Вони є витратами будь-якого ресурсу, обраного для виробництва товару, рівні його вартості або цінності, при найкращому з усіх можливих варіантів використання.

Витрати, пов'язані з використанням власної продукції, яка перетворюється в ресурс подальшого виробництва фірма, називаються внутрішніми.

Зовнішні витрати – це витрати грошових коштів на придбання сировини, матеріалів, палива та інших ресурсів, які не є власністю фірми.

Постійні витрати (fixedcost) – це витрати, величина яких у короткостроковому періоді не змінюється зі збільшенням або скороченням обсягу виробництва [1, с. 195]. До постійних витрат належать витрати, пов'язані з використанням будівель, споруд, машин, устаткування,

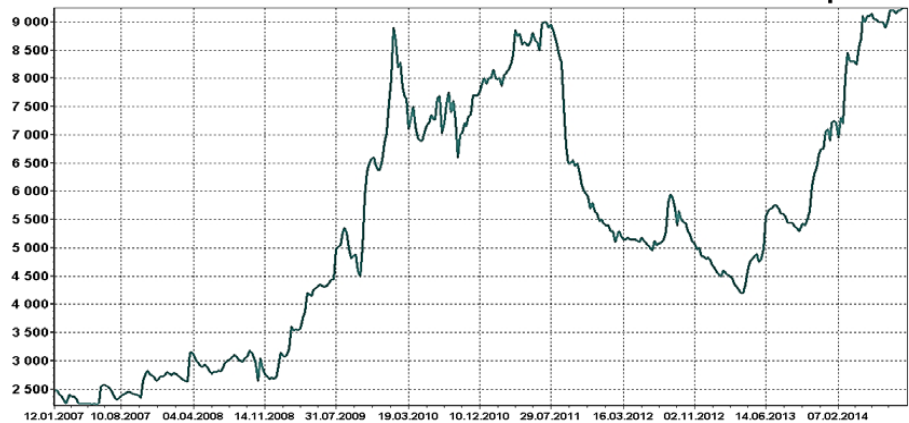


Рис. 1. Ціни угод продажу цукру

з орендою, адміністративні витрати, витрати з капітального ремонту.

Змінні витрати (variablecost) – це витрати, величина яких змінюється залежно від збільшення або зменшення обсягу виробництва. До змінних витрат належать витрати на сировину, матеріали, паливо, енергію, оплату праці, транспортні послуги і подібні змінні ресурси. Змінні витрати змінюються пропорційно до обсягу виробництва [1, с. 197].

Загальні витрати (totalcost) – сукупність постійних і змінних витрат фірми у зв'язку з виробництвом продукції в короткостроковому періоді.

Виробництво продовольства є однією з найважливіших галузей народного господарства. Воно виробляє продукти харчування для населення, сировину для переробної промисловості, забезпечує й інші потреби суспільства.

Тому актуальною проблемою нині є проблема подальшого підвищення рівня ефективності галузі. Ефективність – це складна економічна категорія, в якій виявляється найважливіша сторона діяльності підприємства – його результативність.

Український ринок цукру розвивається з різкими перепадами цін і обсягів виробництва. Здебільшого це обумовлено відсутністю на Україні державної програми з розвитку виробництва та бюджетної підтримки експорту цукру.

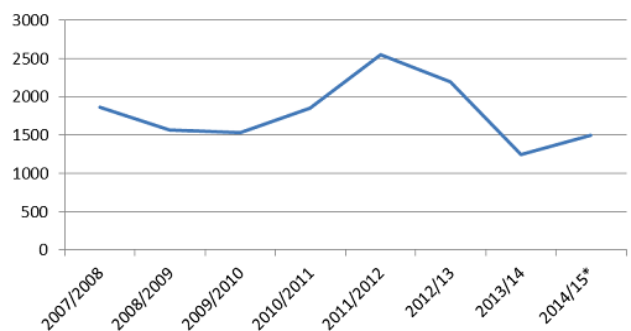


Рис. 2. Виробництво цукру, тис. тонн

Джерело: [5, с. 198]

Графіки добре ілюструють поведінку ринку цукру в Україні. Зокрема, у 2010 та 2011 рр. були високі ціни на цукор, що призвело до різкого зростання площ під цукровим буряком в наступні роки. Зросло виробництво цукру при порівняно стабільному споживанні, що призвело до перевиробництва і великих запасів цукру і, зрештою, до обвалу цін.

Далі за цінами впали площі під буряком і виробництво цукру. У 2014 р. вчергове зросли ціни, збільшилися площі й виробництво цукру. УкрАгроКонсалт очікує, що в нинішньому сезоні буде вироблено не менше 1,5 млн. тонн цукру. Динаміку експорту цукру показано в таблиці 1.

Не заперечуючи загальних тенденцій розвитку ринку, нинішній сезон цукру (2014/2015) має ряд особливостей.

Різка девальвація гривні. Зараз майже відсутній експорт цукру, валютної виручки компанії не мають, що стало однією із причин зменшення прибутку.

Таблиця 1  
Динаміка експорту цукру

Цукор	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Експорт, тис. тонн	176,2	119,1	0,5

Зменшення доходів населення і зниження промислового споживання (через відсутність експорту кондитерських виробів до Росії) призвело до скорочення внутрішнього попиту.

Зростання цін на газ. Ціна на газ є однією з основних складових собівартості виробництва цукру. Підвищення цін на газ призвело до того, що на нині виробники працюють майже в нуль. Для компенсації витрат цукрові заводи піднімають ціну на цукор.

Ризик повного відключення від газу. У зв'язку зі складними відносинами з Росією і відсутності поставок газу, в Україні змушені вдаватися до тотальної економії. У новому сезоні виробництво цукру почалося майже на місяць раніше, незважаючи на це існує ризик зменшення його виробництва. Виробники побоюються, що в опалювальний сезон поставки газу для них будуть близькі до нуля. За таких умов у виграві опиняться заводи, які мають біогазові установки. Це дозволяє зменшити залежність від газу і зменшити собівартість готової продукції.

Яка перспектива є у цукрової галузі України найближчим часом? Її продовжуватиме лихоманити. І тому у нинішній ситуації багато залежатиме від фінансових резервів підприємств і вмілого кризис-менеджменту.

Близько 80% цукру виробляють агрохолдинги, тому є надія, що цукрова галузь зможе встояти, оскільки великі підприємства мають кращий доступ до кредитування.

Зростання площ під цукровим буряком і виробництва цукру в наступному сезоні малоймовірний. Рівень цін на цукор залежатиме від

стабілізації валютного курсу і макропоказників економіки України.

Інтенсивна технологія передбачає якісне і своєчасне виконання взаємопов'язаного комплексу заходів і дотримання багатьох умов (попередники, насіння, способи проведення посіву, підгодівлі, захисту рослин, механізованої обробки і прибирання). Порушення хоча б одного елемента технології призводить до різкого зниження ефективності виробництва та збільшення витрат. Витрати ресурсів при цьому достатньо великі, а, як відомо, ресурсооснащення діє лише до певних меж. Зростання витрат виробництва без значного підвищення продуктивності земель призводить до зниження прибутковості галузі.

Сьогодні ця технологія може окупили витрати лише при високій врожайності цукрових буряків, що незавжди досягається. Для підвищення економічної ефективності буряківництва необхідне насамперед раціональне використання матеріальних ресурсів. Тут перспективним завданням є впровадження ресурсозберігаючої технології виробництва цукрових буряків, орієнтованої на отримання високих врожайів коренеплодів при мінімальних затратах праці і оптимальному споживанні матеріально-грошових ресурсів

З цією метою виявляють ресурсомісткі технологічні операції і замінюють на ресурсозберігаючі. Найбільшого значення набувають заходи, спрямовані на скорочення енергоємності виробництва [2, с. 134].

Підвищення ефективності виробництва і переробки цукрового буряка, зниження витрат в основному визначається узгодженістю дій і матеріальних інтересів сільськогосподарських підприємств і цукрових заводів, їх взаємною зацікавленістю у збільшенні врожайності та підвищенні цукристості буряка, забезпеченні збереження вирощеного врожаю, у скороченні втрат виробництва цукру на всіх стадіях технологічного процесу зберігання і переробки цукрових буряків. Тому необхідне подальше вдосконалення системи економічних взаємовідношень партнерів по буряко-цукрового комплексу.

Отже, проаналізувавши цінову політику на цукор і сучасний стан буряково-цукрової галузі, можна говорити про дефіцит цукру в Україні. Активний експорт, скорочення посівних площ і недовироблення в минулих сезонах призвели до істотного підвищення цін. Серед загальних факторів, що стримують розвиток цукрової галузі, можна назвати такі:

- зменшення посівних площ і кількості цукрових заводів;
- висока собівартість продукції через застарілі технології;
- монополізація ринку;
- сезонність розвитку ринку;
- в літній сезон на ринку зменшуються запаси цукру і зростає його вартість.

Факторами, що стимулюють розвиток ринку цукру, є такі:

- стабільне зростання попиту на цукор;
- поступове зростання цін;
- підвищення якості продукції;
- вдосконалення виробничих процесів;
- посилення конкуренції на ринку.

Отже, особливістю цукрових заводів є недостатня конкурентоспроможність продукції. Така тенденція пов'язана зі зниженням техніко-технологічного рівня внаслідок фізичного та морального зносу устаткування та інших засобів виробництва. Основою для виробництва цукру повинна бути високопродуктивна технологія, оскільки сьогодні без сучасної технології вирощування цукрових буряків виробництво цукру буде не ефективним [2, с. 211].

Для підвищення ефективності виробництва цукру потрібно зосередитися на підвищенні виробництва в сприятливих природно-економічних умовах, посиленні інтеграційних процесів у системі «вирощування цукрових буряків – переробка – реалізація цукру», впровадженні у виробництво нових технологій.

Найважливішими шляхами зниження витрат на виробництво продукції є визначення оптимального розміру ресурсів закуповуваних і використуваних у виробництві, трудових і матеріальних ресурсів. А також зниження трудомісткості продукції і зростання продуктивності.

І варто пам'ятати, що витрати завжди є результатом дії попиту і пропозиції.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волков О.І. Економіка підприємства / О.І. Волков, В.К. Скляренко. – М.: Інфа-М, 2001. – 230 с.
2. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. / А.А. Канке, И.П. Кошечая. – 2-е изд., исп. и доп. – М.: ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2007. – 288 с.
3. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П. Любушин. – М.: ЮНИТИ, 2005 – 445 с.
4. Свірідова С.С. Выявление факторов снижения себестоимости продукции на предприятии / С.С. Свірідова, О.Ю. Горелкина // Економічні студії. – 2014. – Вып. 4 (04). – С. 76-79.

УДК 332.33.003.13

Сєдов А.О.

*викладач кафедри геодезії, картографії та геоінформатики  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

## ВИДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА

### TYPES OF LAND RESOURCES USE EFFICIENCY AND THEIR COMPREHENSIVE EVALUATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основний зміст та принципову відмінність понять «ефективність використання земельних ресурсів» та «ефективне використання земельних ресурсів», досліджено та структуровано основні види ефективності використання земельних ресурсів та проведено комплексну оцінку потенційних можливостей ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств методом «Квадрата потенціалу».

**Ключові слова:** ефективність використання, ефективне використання, потенціал, земельний ресурс, оцінка.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основное содержание и принципиальное отличие понятий «эффективность использования земельных ресурсов» и «эффективное использование земельных ресурсов», исследованы и структурированы основные виды эффективности использования земельных ресурсов и проведена комплексная оценка потенциальных возможностей эффективности использования земельно-ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий методом «Квадрата потенциала».

**Ключевые слова:** эффективность использования, эффективное использование, потенциал, земельный ресурс, оценка.

#### ANNOTATION

In the article, the main content and the fundamental difference between the concepts of «efficiency of land resources use» and the «effective use of land resources» are studied. The main types of land use efficiency are investigated and structured. Comprehensive evaluation of the potential efficiency of use of agricultural enterprises' land resources is performed using «square of potential».

**Keywords:** efficiency of use, effective use, potential, land resource, evaluation

**Постановка проблеми.** Використання земель сільськогосподарського призначення – це одна з найбільш важливих форм використання земельних ресурсів. Саме зазначений напрям їх використання характеризується найбільшим залученням ресурсу, такого як земля до господарського обігу. Тому в ринковій економіці, де всі фактори виробництва повинні бути не тільки сформовані в оптимальних пропорціях, але і використовуватися з максимальним ефектом, важливо не лише мати ресурс, але й ефективно його використовувати.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Вивченню питань сутності ефективності використання земельних ресурсів, її видів, особливостей присвячено роботи багатьох науковців, зокрема: В.Г. В'юн, В.В. Горлачук, В.М. Другак, М.І. Кісіль, В.К. Савчук, А.Я. Сохнич, Г.С. Тарасенко, А.М. Третяк, Г.В. Черевко та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У зазначених роботах закладено вагоме теоретико-методологічне підґрунтя щодо визначення, різновидів та оцінки ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств, проте деякі аспекти питання потребують поглибленого та комплексного дослідження.

**Мета статті** – дослідити основний зміст та принципову відмінність понять «ефективність використання земельних ресурсів» та «ефективне використання земельних ресурсів», дослідити та структурувати основні види ефективності використання земельних ресурсів, адаптувати метод «квадрата потенціалу» до оцінки потенційних можливостей ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу на основі досліджень економічної діяльності сільськогосподарських підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** На основі теоретичних досліджень науковців з'ясуємо, що ж таке «ефективне використання земельних ресурсів», «ефективність» в цілому, а також поняття «ефективність використання земельних ресурсів».

Окремі науковці поділяють думку про те, що ефективне використання земельних ресурсів є однією з головних умов їх раціонального використання та є виваженим, науково обґрунтованим, плановим, з урахуванням довгострокових інтересів суспільства використанням земель, при якому отримують максимальну користь при мінімальних витратах. Отже, зараховуючи ефективне використання до складу раціонального.

Науковці Інституту аграрної економіки УААН України на чолі з М.М. Федоровим раціональним землекористуванням вважають таке використання земель, яке забезпечує науково обґрунтований економічний ефект господарювання і при цьому поліпшує родючість ґрунтів та екологічний стан навколишнього середовища. Під охороною земель вчені розуміють здійснення комплексу організаційно-економічних заходів, спрямованих на збереження і відтворення родючих ґрунтів, екологічно збалансованих ландшафтів, поліпшення інших корисних властивостей землі і навколишнього середовища. М.М. Федоров наголошує, що для



забезпечення заходів, які складають систему раціонального використання і охорони земель, землевласники і землекористувачі зобов'язані ефективно використовувати землю відповідно до цільового призначення, підвищувати родючість ґрунтів, застосовувати природоохоронні технології виробництва, не допускати погіршення екологічної ситуації на території у результаті своєї господарської діяльності [1, с. 59-60].

Поняття «ефективне використання земельних ресурсів» у сучасних дослідженнях часто ототожнюється з «раціональним використанням земельних ресурсів».

Водночас поняття «ефективне» і «ефективність» використання земельних ресурсів мають різну суть. Ефективність – це науковий термін латинського походження, що означає результативність. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, а й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання [2, с. 128].

На думку одних вчених, ефективність показує не сам результат, а те, якою ціною він був досягнутий. Тому ефективність найчастіше характеризується відносними показниками, які розраховуються на основі двох груп показників: результату (ефекту) і витрат на його досягнення.

Інші науковці стверджують, що категорію ефективності також можна трактувати як результативність певного процесу, дії, що вимірюється співвідношенням між отриманим результатом і витратами (ресурсами), що його спричинили [3]. Наприклад, М.І. Кісіль вказує, що ефективність є зіставленням економічного результату з витратами на його досягнення [4, с. 59]. А Г.С. Тарасенко наголошує, що сутність ефективності відображається відношенням кінцевого результату (ефекту) до використаних виробничих ресурсів [5, с. 5].

Ефективність виробництва є головною характеристикою господарської діяльності. В сільському господарстві ефективність виробництва значно залежить від ефективності використання земельних ресурсів, адже земля в цій галузі є головним засобом виробництва.

Сучасні науковці характеризують категорію «ефективність використання земельних ресурсів» як міру досягнення мети використання земель – задоволення потреб власників землі та землекористувачів, тобто досягнення максимального результату при оптимальній взаємодії з навколишнім середовищем.

Рівень сільськогосподарського виробництва значною мірою зумовлюється якісним складом земель. Проте на ефективність використання землі впливає багато чинників, зокрема рівень розвитку продуктивних сил, ступінь розораності землі, структура посівних площ, частка меліорованих земель у загальній площі сільськогосподарських угідь та, в деякій мірі, від правового статусу земель, тобто форми власності на неї.

Ефективного використання землі в аграрних підприємствах можна досягти за умови здійснення заходів з підвищення родючості ґрунту і охорони його від ерозії та інших руйнівних процесів. Виходячи з національних інтересів, суспільство має використовувати землю так, щоб передати її поліпшеною наступним поколінням. Впровадження досягнень науково-технічного прогресу та інтенсивних технологій у сільському господарстві об'єктивно вимагає врахування не тільки їхнього позитивного впливу на земельні угіддя, а й можливих негативних наслідків, зумовлених специфічним проявом окремих засобів виробництва.

В економічній теорії традиційно виділяють три види ефективності: технічну, структурну та економічну. Технічна ефективність характеризується здатністю одержувати максимальний обсяг продукції при заданому наборі ресурсів. У сільському господарстві технічна ефективність визначається показниками, такими як урожайність, вихід валової продукції з одиниці земельної площі тощо. Структурна ефективність відображає обсяг витрат ресурсів для одержання передбачуваного обсягу продукції. Як показник вимірювання структурної ефективності використовують собівартість продукції, фондоозброєність тощо. Економічна ефективність поєднує два попередніх види і ґрунтується на порівнянні одержаних результатів з витратами. До показників економічної ефективності належать прибутки, рентабельність тощо.

В.К. Савчук пропонує визначати ефективність використання землі за такими видами:

- технологічна – у натуральних показниках;
- економічна – у вартісних показниках; зіставлення виходу продукції з витраченими на неї ресурсами та площею земельних угідь;
- екологічна – найменша шкода виробництва на навколишнє середовище;
- соціальна – пов'язана з тим, що земля для сільськогосподарських працівників є основним засобом виробництва [6, с. 93].

Якщо говорити про ефективність використання земель сільськогосподарського призначення, то більшість сучасних вчених акцентують увагу на двох складових: економічній та екологічній. Зокрема так вважає В.І. Чогут, який визначає економічну ефективність сільського господарства як максимальне виробництво продукції, необхідної суспільству, при найменших витратах суспільної праці і ресурсів на її одиницю. Враховуючи те, що засобом виробництва в сільському господарстві є земельні ресурси, важливим критерієм економічної ефективності використання землі є збільшення продукції при найменших витратах праці та ресурсів на одиницю площі. Екологічну ефективність сільськогосподарського виробництва вчений визначає як збереження природних характеристик і стійке функціонування агросистем, складовою яких є земля [7, с. 74-75].

Під економічною ефективністю у цьому випадку розуміють взаємовідносини у системі «людина – агроєкосистема», які побудовані на основі об'єктивних екологічних законів, де обов'язковою умовою є збереження і покращення родючості ґрунтів. При цьому необхідно враховувати екологічне самовідновлення ґрунтів, яке залежить від рівня антропогенного впливу на них. Оскільки економічна ефективність сільського господарства – це передусім ефективність використання земельних ресурсів, а земля, як складова агроєкосистем, підпорядковується екологічним законам, тому обов'язково повинна враховуватись і екологічна ефективність використання земельних ресурсів.

Також існує поділ видів ефективності використання земель за одиницями вимірювання на натуральні і вартісні. Натуральні представлені врожайністю основних сільськогосподарських культур, виробництвом основної сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га ріллі (сільськогосподарських угідь) і т.д. Вартісні в такій класифікації – це виробництво валової продукції на 100 га ріллі (сільськогосподарських угідь), виробництво товарної продукції на 100 га ріллі (сільськогосподарських угідь) та ін. Але такий поділ не охоплює структурний вид ефективності, який іноді представляють як інтенсивність використання земель – це рівень розораності, сільськогосподарської освоєності території, землезабезпеченість, коефіцієнт антропогенного навантаження і т.д.

Наявність великої кількості різних видів ефективності використання земель і підходів до їх обґрунтування зумовлює неможливість ви-

кремлення чітких меж між різними сторонами ефективності. В багатьох наукових дослідженнях пропонується інтегративно поєднувати різні види ефективності. Зокрема В.В. Печонкіна пропонує поряд з екологічною, соціальною та економічною ефективністю виділяти еколого-економічну, соціально-економічну, соціально-еколого-економічну ефективності [8].

Отже, на основі викладеного вище було розроблено узагальнену схему видів ефективності використання землі, в якій поєднано обидва основних види класифікації: за одиницями вимірювання – показники ефективності використання земель та за видами ефективності (рис. 1). Також у цій схемі описано зазначені показники з розшифруванням деяких з них.

При дослідженні економічної діяльності сільськогосподарських підприємств Шахтарського району Донецької області, при аналізі масових статистичних даних та низки отриманих результатів ми визначили потенційні можливості ефективного використання земельних ресурсів досліджуваних підприємств. Було застосовано графоаналітичний метод діагностики потенціалу підприємства, названий «Квадратом потенціалу», який, як стверджує його автор І.М. Рєпіна, «дає можливість системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на підставі цього обґрунтувати та своєчасно реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства» [9].

Цей метод було адаптовано для оцінки ефективності використання земельно-ресурсного



Рис. 1. Схема зв'язку видів з показниками ефективності використання земель

потенціалу сільськогосподарськими підприємствами за чотирма її видами (векторами): технологічна, економічна, екологічна, соціальна.

Згідно з алгоритмом виконання графоаналітичного методу вихідні дані подаються у вигляді матриці ( $a_{ij}$ ), тобто таблиці, де в рядках записані номери показників ( $i=1, 2, 3, \dots, n$ ), а в колонках – назви підприємств, потенціал яких аналізують ( $j=1, 2, 3, \dots, m$ ). Для кожного показника знаходять його найліпше значення і проводять ранжирування підприємств з визначенням відповідного місця (1, 2, 3... N). Для кожного підприємства знаходять суму місць ( $P_{kj}$ ), отриманих у процесі ранжирування за формулою:

$$P_{kj} = \sum_{i=1}^n a_{ij}, \quad (1)$$

Далі необхідно трансформувати отриману в ході ранжирування суму місць ( $P_{kj}$ ) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарським підприємством:

$$B_{kj} = 100 - (P_{kj} - n) \frac{100}{n(m-1)}, \quad (2)$$

де  $B_{kj}$  – величина вектора, що характеризує відповідний вид ефективності,

$P_{kj}$  – сума місць  $j$ -підприємства за відповідним видом ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу у ході ранжування,

$n$  – кількість показників ранжування відповідного виду ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу,

$m$  – кількість підприємств, що аналізуються.

Визначивши довжину всіх векторів, накреслюється квадрат потенційних можливостей ефективності використання земельно-ресурсного сільськогосподарського підприємства.

Потенціали підприємств можна класифікувати за розміром як великі, середні та малі. Великий потенціал мають підприємства, коли довжина векторів перебуває в межах 70-100 балів, середній – у межах 30-70, малий – до 30 балів.

Існує зв'язок між формою та розміром квадрата потенціалу підприємства і його життєвим циклом (рис. 2).

Враховуючи те, що графоаналітичний метод векторного аналізу «Квадрат потенціалу» має кілька особливих теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при його використанні, було побудовано квадрати двох типів: 1) форма квадрата потенціалу правильна – квадрат (тобто вектори, що створюють його, є однаковими або наближаються до цього); 2) форма квадрата спотворена, що дає змогу проаналізувати рівень збалансованості ефективності використання земельних ресурсів.

На основі проведених розрахунків основних показників щодо ефек-

тивності використання земельних ресурсів за чотирма її видами, та дотримуючись виконанню алгоритму графоаналітичного способу, було визначено середньозважені довжини векторів (табл. 1) та побудовано квадрати потенціалів на прикладі одного з підприємств (рис. 3), які мають правильну форму, за такими показниками:

1) екологічна ефективність (витрати на добрива на 100 га, тис. грн; питома вага інтенсивних культур, %; коефіцієнт використання ріллі, %; розораність території, %);

2) соціальна ефективність (орендна плата за 1 га, грн; землезабезпеченість, га/1 прац.; землеозброєність, прац./100 га);

3) економічна ефективність (прибуток на 100 га, тис. грн; валової продукції на 100 га, тис. грн; товарної продукції на 100 га, тис. грн; чистої продукції на 100 га, тис. грн);

4) технологічна ефективність (виробництво зерна на 100 га, ц; виробництво соняшнику на 100 га, ц; приросту живої маси, ц; землевідача, грн/грн НГО; урожайність зернових, ц/га; урожайність соняшнику ц/га).

Отже, за 2008-2012 рр. було досліджено динаміку «життєвого циклу» підприємства щодо ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу на основі зв'язку форми та розміру квадрата потенціалу. Зокрема, чітко простежується негативна тенденція та зниження рівня від середнього потенціалу до малого у підприємствах ТОВ «Зоря-Нова», ТОВ «Блакитні скелі», які переживають стадію зниження ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу. До таких підприємств можна також зарахувати СГ ТОВ «Донбас», СГ ТОВ «Чистяківське» і ТОВ «Єнакіївське благо», хоча ці агроформування гранично далекі від зниження свого потенціалу до малого, проте слід зауважити на його переході від максимальної до початкової стадії зниження ефективності. ПП «Селяни-П» та СГ ТОВ «Політвідділ» перебувають на стадії зрос-

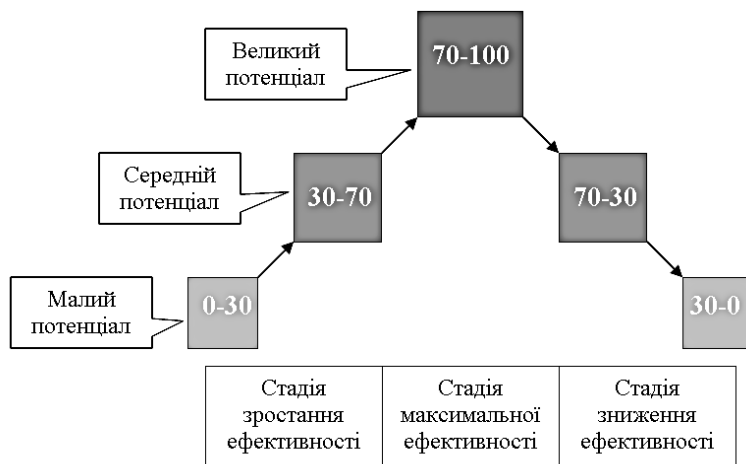


Рис. 2. Зв'язок форми та розміру квадрата потенціалу з життєвим циклом ефективності використання земельних ресурсів сільськогосподарським підприємством

тання, про що свідчить підвищення показника їх потенціалу і зростання потенційних можливостей першого – із середнього до великого значення, другого – з малого до середнього. Також позитивну динаміку має ТОВ «Челюскинців», проте посідає позицію середнього розміру потенційних можливостей.

Таблиця 1  
Значення середньозважених довжин векторів «квадрата потенціалу» сільськогосподарських підприємств Шахтарського району Донецької області

Підприємства	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
ТОВ «Зоря-Нова»	51	45	36	35	30
СГ ТОВ «Донбас»	77	74	74	76	70
ТОВ «Блакитні скелі»	35	39	38	36	32
ТОВ «Челюскинців»	53	50	57	57	62
ТОВ «Єнакіївське благо»	71	83	77	76	60
СГ ТОВ «Чистяківське»	70	60	68	69	65
ПП «Селяни-П»	40	57	51	43	76
СГ ТОВ «Політвідділ»	26	25	24	30	40

Джерело: розраховано автором за результатами обробки статистичних даних

Для того щоб виявити «хворобливі» вектори та слабкі сторони ефективності використання земель, було побудовано квадрати потенціалів спотвореної форми (рис. 3) на основі даних, отриманих в результаті формування таблиці 2. Отже, кожний вектор відповідав виду ефективності та складався із вибірки названих вище показників. Отримані результати доводять, що підприємства, які мають великий або гранично-середній потенціал, мають більш збалансовані показники щодо ефективності використання земельних ресурсів за чотирма векторами та майже повторюють конфігурацію квадрата потенціалу першого типу. До таких підприємств можна зарахувати СГ ТОВ «Донбас», ТОВ «Челюскинців», ТОВ «Єнакіївське благо» та СГ ТОВ «Чистяківське», проте на певних етапах їх розвитку частково помічається незначний дисбаланс. У підприємств, які знаходяться на стадії занепаду, з кожним наступним роком досліджень різниця загального вектора та окремих векторів за кожним видом ефективного використання земель стає більш помітною та яскраво вираженою, наприклад ТОВ «Зоря-Нова» та ТОВ «Блакитні скелі». Підприємства ПП «Селяни-П» та СГ ТОВ «Політвідділ», які перебувають на стадії розвитку, також мають певні відхилення довжин векторів від середньозваженої величини квадрата, проте простежується їх посту-

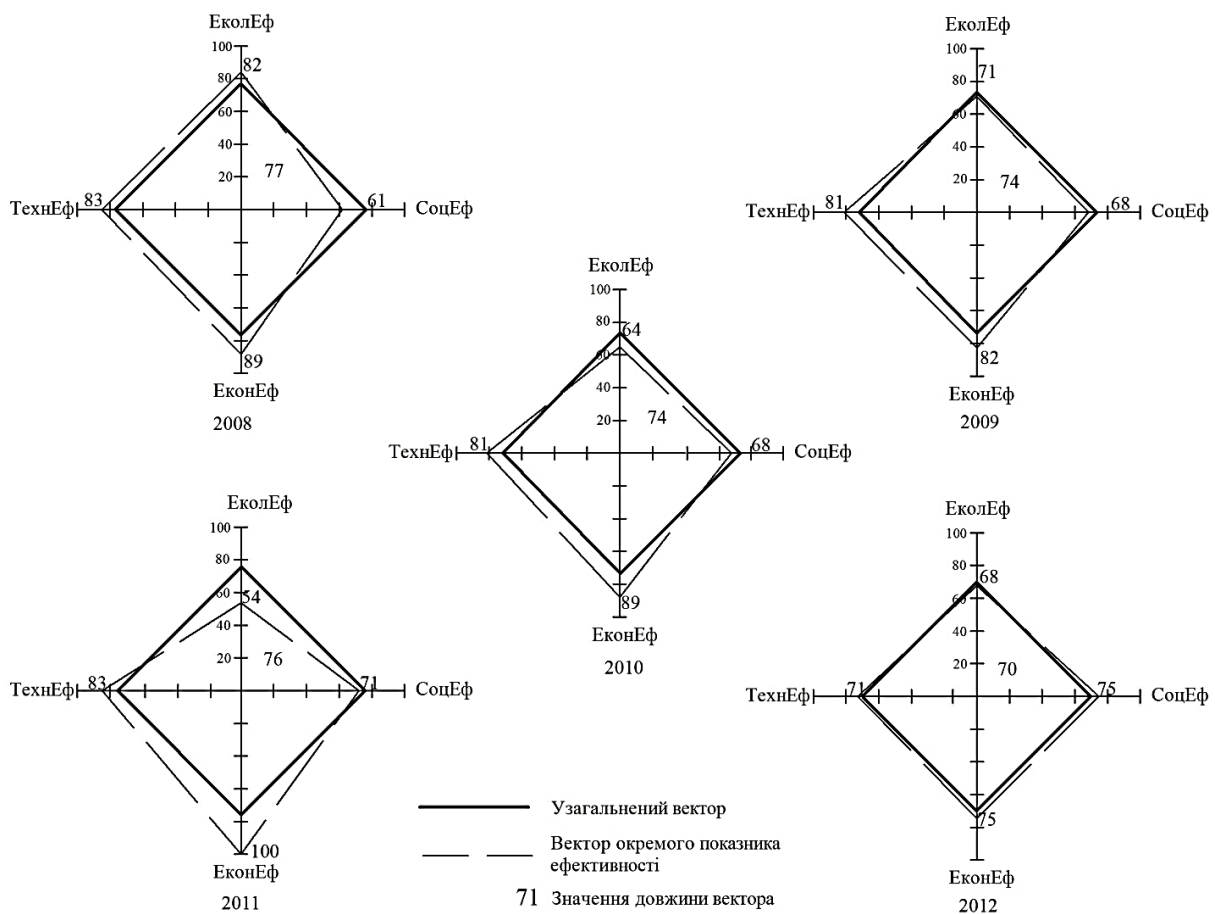


Рис. 3. Оцінка потенціалу СГ ТОВ «Донбас» методом «Квадрата потенціалу» за 2008-2012 рр.



пове вирівнювання та наближення до фігури правильної форми.

Таблиця 2

**Значення довжин векторів «квадрата потенціалу» сільськогосподарських підприємств Шахтарського району Донецької області за видами ефективності використання земельних ресурсів**

Підприємства	Ефективність	Роки				
		2008	2009	2010	2011	2012
ТОВ «Зоря-Нова»	екологічна	39	32	36	32	39
	соціальна	62	43	38	38	52
	економічна	54	64	39	39	14
	технологічна	52	40	33	33	24
СГ ТОВ «Донбас»	екологічна	82	71	64	54	68
	соціальна	61	68	68	71	75
	економічна	89	82	89	100	75
	технологічна	83	81	81	83	71
ТОВ «Блакитні скелі»	екологічна	64	57	61	61	39
	соціальна	57	64	61	64	68
	економічна	14	14	18	7	14
	технологічна	29	38	33	33	29
ТОВ «Челюскинців»	екологічна	71	75	64	46	54
	соціальна	64	57	64	61	57
	економічна	32	32	46	54	75
	технологічна	57	52	64	74	71
ТОВ «Єнакіївське благо»	екологічна	54	71	68	68	71
	соціальна	68	75	75	75	79
	економічна	82	93	89	86	39
	технологічна	83	95	83	81	62
СГ ТОВ «Чистяківське»	екологічна	61	57	68	64	61
	соціальна	68	71	71	68	68
	економічна	75	61	61	79	61
	технологічна	81	62	79	74	76
ПП «Селяни-П»	екологічна	32	39	36	29	43
	соціальна	71	79	79	79	89
	економічна	54	54	57	25	100
	технологічна	29	67	50	52	81
СГ ТОВ «Політвідділ»	екологічна	61	50	54	50	61
	соціальна	64	54	57	54	64
	економічна	0	0	0	18	21
	технологічна	10	21	12	24	36

Джерело: розраховано автором за результатами обробки статистичних даних

Розрахунки, наведені в таблиці 3, показують, що відхилення векторів «квадрата потенціалу» від середньозважених їх довжин не завжди впливає на тенденції до підвищення або зниження ефективності використання земельних ресурсів. Проте варто зазначити, що підприємства, які мають зазначений показник в межах 0-30%, здебільшого мають середній та

великий потенціал, та тенденції до його зростання; сільськогосподарські підприємства з відхиленням понад 30% – середній, що близький до низького, та низький потенціал, здебільшого «хворобливими» векторами таких підприємств є вектор економічної ефективності та рідше вектор екологічної ефективності. Майже відсутні або мінімальні відхилення від середньозваженого «квадрата потенціалу» вектора технологічної ефективності. Щодо вектора соціальної ефективності, то серед досліджуваних підприємств зазначений показник при загальному відхиленні 0-30% майже немає відхилень по довжині зазначеного вектора та «квадрата потенціалів», а при збільшенні загального відхилення понад 30% має дещо більшу довжину вектора, порівняно із середньозваженим вектором, на тлі зниження економічної ефективності використання земельних ресурсів.

Таблиця 3

**Показники відхилень довжин векторів за видами ефективності використання земельних ресурсів до середньозважених довжин векторів «квадрата потенціалу» сільськогосподарських підприємств Шахтарського району Донецької області, %**

Підприємства	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
ТОВ «Зоря-Нова»	16	26	7	9	49
СГ ТОВ «Донбас»	14	8	14	22	5
ТОВ «Блакитні скелі»	61	51	51	66	64
ТОВ «Челюскинців»	28	32	14	18	15
ТОВ «Єнакіївське благо»	17	13	11	9	25
СГ ТОВ «Чистяківське»	11	10	10	9	10
ПП «Селяни-П»	46	27	32	51	28
СГ ТОВ «Політвідділ»	115	92	108	57	47

Джерело: розраховано автором за результатом обробки масових статистичних даних

**Висновки.** Отже, можна стверджувати, що оцінювати ефективність використання земельних ресурсів необхідно комплексно, враховуючи чотири її основні види: економічну, соціальну, екологічну, технологічну. Водночас для більш детального аналізу та виявлення слабких сторін ефективності використання земель необхідно визначити відхилення середньозважених показників від показників кожного виду окремо. Всі чотири види ефективності використання земельних ресурсів пов'язані між собою та мають значний ланцюговий вплив на кінцевий результат діяльності агроформувань. Наприклад, при збільшенні та доведенні до оптимальних витрат на добрива, зростає вихід валової продукції на одиницю площі, що за звичайних умов позитивно впливає на зростання прибутку; використання більш продуктивних сортів рослинницької продукції не лише під-

вищує урожайність, а й при раціональному господарюванні зменшує питому вагу посівів інтенсивних культур. Оптимізація трудових ресурсів на одиницю площі позитивно впливає на якість отриманої продукції. Використання повторних посівів технологічно-обґрунтованими культурами підвищує коефіцієнт використання ріллі, що може оптимізувати розміри агроформування, тобто зменшення їх загальної площі, або дасть можливість збільшити виробництво певних культур. Підвищення орендних платежів у межах встановлених законодавством позитивно впливає на соціальне становище сільського населення та підвищує рівень довіри до орендаря.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоров М.М. Економічне стимулювання суб'єктів господарювання за раціональне використання і охорону земель / М.М. Федоров // Екологічність продукції АПК: економіка та технологія: у 2 т. – Суми: Козацький вал, 2000. – 300 с. – 2 т.
2. Економіка сільського господарства / П.П. Руснак, В.В. Жебека, М.М. Рудий, А.А. Чалий; ред. П.П. Руснак. – К.: Урожай, 1998. – 320 с.
3. Кошкалда І.В. Ефективність використання сільськогосподарських земель в контексті сучасного господарювання / І.В. Кошкалда // Агроінком. – 2011. – № 10-12. – С. 38–43.
4. Кісіль М.І. Критерії і показники економічної ефективності малого і середнього бізнесу на селі / М.І. Кісіль // Економіка АПК. – 2001. – № 8. – С. 59–64.
5. Тарасенко Г.С. Эффективность сельскохозяйственного производства / Г.С. Тарасенко. – К.: УСХА, 1991. – 210 с.
6. Будзяк В.М. Сільськогосподарське землекористування (економіко-екологічні та управлінські аспекти): моногр. / В.М. Будзяк; під наук. ред. С.І. Дорогунцова. – К.: Оріани, 2006. – 488 с.
7. Чогут Г.И. Определение эколого-экономической эффективности использования сельскохозяйственных земель / Г.И. Чогут // Весник ВГУ. Серия «Экономика и управление». – 2005. – № 2. – С. 74–78.
8. Печенкина В.В. Воспроизводство и повышение эффективности использования земельных ресурсов сельского хозяйства (теория, методология, практика): автореф. дисс. ... д-ра экон. наук / В.В. Печенкина. – М.: Московская сельскохозяйственная академия имени К.А. Тимирязева, 2005.
9. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Рєпіна // Вісник Національної академії державного управління. – 1998. – № 2. – С. 262-271.

УДК 378.147:001.895

Сіренко Ю.І.

*асистент кафедри економіки і підприємництва  
Красноармійського індустріального інституту  
Донецького національного технічного університету*

## **ЗАСТОСУВАННЯ ДІЛОВОЇ ГРИ ЯК ІННОВАЦІЙНОГО МЕТОДУ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ**

## **THE USE OF BUSINESS GAMES AS AN INNOVATIVE METHOD OF TEACHING STUDENTS OF ECONOMIC SPECIALTIES OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS**

### **АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено дослідженню застосування інноваційних методів в організації навчального процесу студентів економічних спеціальностей, виявленню найбільш ефективної з них та удосконалення її для застосування на практичних заняттях під час вивчення дисципліни «Економіка підприємства» у Красноармійському індустріальному інституті державного вищого навчального закладу Донецького національного технічного університету.

**Ключові слова:** інноваційна методика, ефективність, ділова гра, метод «шести капелюхів».

### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена исследованию применения инновационных методов в организации учебного процесса студентов экономических специальностей, выявлению из них наиболее эффективной и усовершенствование ее для применения на практических занятиях при изучении дисциплины «Экономика предприятия» в Красноармейском индустриальном институте государственного высшего учебного заведения Донецкого национального технического университета.

**Ключевые слова:** инновационная методика, эффективность, деловая игра, метод «шести шляп».

### **ANNOTATION**

The article investigates the application of innovative methods in the organization of the academic process of students of economic specialties, the identification of the most efficient of them and improving it for use in practical classes in the study of the discipline «Enterprise Economy» in Krasnoarmiisk Industrial Institute of Donetsk National Technical University.

**Keywords:** innovative technique, efficiency, business game, method of «six hats».

**Постановка проблеми.** Сьогодні у стандартах вищої економічної освіти встановлено вимоги щодо підвищення ефективності навчального процесу. Через це сучасний викладач знаходиться у постійному пошуку нових форм і методів викладання, акцентуючи свою увагу на використанні інноваційних підходів та користуючись досвідом застосування інноваційних методів в організації занять зарубіжними та вітчизняними викладачами.

Для студентів економічного напрямку підготовки базовою є дисципліна «Економіка підприємства», тому підвищення ефективності навчального процесу з цієї дисципліни в українських вищих навчальних закладах є досить актуальним. На шляху пошуку та застосування ефективних інноваційних методик у викладанні дисципліни «Економіка підприємства»

стоять і викладачі Красноармійського індустріального інституту державного вищого навчального закладу Донецького національного технічного університету.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання застосування інноваційного підходу в організації практичних занять, зокрема із застосуванням ділових ігор, розглядалося у працях таких вчених і науковців: М.В. Кларіної, Є.В. Коротковської [1], Т.Б. Оберта [2], Т.В. Черевичко [3], Н.С. Мешкової [4], А.С. Лиштвана [5], Е.А. Виноградової, Я.А. Жуковської [6], А.С. Трофіменко [7], Т.Л. Полякової, І.В. Белкіна [8], О.П. Катеруші [9], О.В. Козлова, М.Л. Разу [10] та інших.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, що полягає у вирішенні таких завдань:

- дослідити думки науковців щодо ефективності застосування різних інноваційних методів викладання;

- обрати і удосконалити найбільш ефективний з погляду науковців інноваційний метод в організації навчального процесу;

- застосувати удосконалену інноваційну методiku під час проведення практичних занять студентів економічної спеціальності з дисципліни «Економіка підприємства» у Красноармійському індустріальному інституті державного вищого навчального закладу Донецького національного технічного університету.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Основною метою вивчення дисципліни «Економіка підприємства» у вищих навчальних закладах є формування знань з економічних проблем розвитку підприємства, розвиток мислення і відчуття відповідальності за результати виробничо-фінансової діяльності підприємства.

Основними завданнями вивчення дисципліни «Економіка підприємства» є забезпечення такого рівня економічних знань, який дозволив би вільно володіти економічними поняттями і категоріями, сформулювати вміння аналізувати поточну діяльність підприємства, планувати і прогнозувати його розвиток, обирати найбільш ефективні способи вирішення проблем.

Організація практичних занять з дисципліни «Економіка підприємства» у вищому навчальному закладі потребує нових підходів, що мають бути спрямовані на розвиток і самовдосконалення особистості, на розкриття її резервних можливостей і творчого потенціалу, створення передумов для ефективного поліпшення навчального процесу.

Зокрема Н.С. Мешкова [4] застосування інноваційного підходу у вищій освіті характеризує як процес удосконалення педагогічних технологій, сукупності методів, прийомів і засобів викладання. На її думку, розповсюджений «класичний» метод навчання «chalk-and-talk» («крейда-і-розмова») нині є недостатньо ефективним, оскільки він, як правило, пасивний. Тому науковець пропонує застосовувати інтерактивні методи навчання студентів у ВНЗ, що сприяють створенню більш комфортних умов навчання, за яких студент відчуває свій інтелектуальний розвиток і успішність, що робить ефективним сам процес навчання.

На думку А.С. Лиштвана [5], інноваційний підхід в організації практичних занять з економіки має бути спрямований на те, щоб отримані знання можна було застосовувати у реальному житті. У студентів це повинно викликати живий інтерес до дисципліни і сприяти освоєнню теоретичного матеріалу.

А.С. Трофіменко [7] вважає ефективними такі інтерактивні форми навчання: метод «круглого стола», диспути, мозговий штурм, ділові ігри, case-study (аналіз конкретних ситуацій, ситуаційний аналіз), тренінги, мастер класи.

Білоруські дослідники Е.А. Виноградова та Я.А. Жуковська [6] в організації практичних занять рекомендують розширену взаємодію студента і викладача, миттєву перевірку засвоєння матеріалу за допомогою застосування комп'ютерних презентацій і електронних підручників, що дозволяє економити час і використовувати його на засвоєння та обговорення, тобто використовувати сучасні технології в освіті.

До речі, за кордоном застосування інформаційних та телекомунікаційних технологій, робота з навчальними мультимедійними програмами в освіті поширено вже давно [11].

У нашій країні використання комп'ютерних програм у навчанні (зокрема у навчанні економічних дисциплін) тільки набирає силу. Сучасний мультимедійний підручник – це синтез навчальної книги, відеокліпу, образотворчого мистецтва, акторської майстерності, режисури, педагогічного та методичного досвіду, який перетворено у кінцевий продукт – віртуальне навчальне середовище, навчальний матеріал повинен бути перетвореним у режисерський сценарій. У його створенні мають брати участь режисери, сценаристи, професійні актори, педагоги, психологи, програмісти. Незважаючи на спроби створити такі підручники в нашій країні (наприклад, «English for Beginners» – роз-

робка компанії «Кирил та Мефодій, «English Platinum-2000» – підручник компанії «Мультимедіа технології та дистанційне навчання» та ін.), їх на ринку освіти зовсім небагато. Часто в навчальному процесі використовуються мультимедійні програми, створені в інших країнах [12]. Наприклад, в університетах нашої країни мультимедійні методики викладачі розробляють самостійно відповідно до своєї дисципліни за допомогою програм-обробників, написаних мовою програмування Java, JavaScript або CGI-додатків, середовища візуального програмування Delphi 6.0 та ін. [12].

Цікаво, серед згаданих інноваційних методів навчання багато науковців найефективнішими вважають саме проведення ділових ігор.

Ділова гра – це моделювання реальної діяльності у спеціально створеній проблемній ситуації. Така гра є «засобом і методом підготовки та адаптації до трудової діяльності та соціальних контактів», методом активного навчання, який сприяє досягненню конкретних завдань, структурування системи ділових стосунків учасників. Її конструктивними елементами є проектування реальності, конфліктність ситуації, активність учасників, відповідний психологічний клімат, міжособистісне та міжгрупове спілкування, розв'язання сформульованих на початку гри проблем, що в результаті формує умови для підвищення ефективності навчального процесу [13].

Зокрема, І.В. Белкін [8] вважає, що, готуючи майбутніх фахівців, викладачі повинні прагнути не тільки озброїти студентів науковими знаннями, але і сприяти виробленню у них практичної діловитості й заповзятливості, формувати навички активного економічного мислення. Тому, на його думку, важливо проводити зі студентами навчальні ділові ігри, які певною мірою імітують професійні економічні ситуації. У студентів, учасників ігри, розвиваються практичні навички роботи в умовах трудового колективу, вони набувають досвіду управління, керівництва і організації колективу, освоюють навички комплексного творчого розв'язання проблем.

Науковець стверджує, що ділові ігри є педагогічним засобом і активною формою навчання, яка інтенсифікує навчальну діяльність, моделюючи управлінські, економічні, психологічні, педагогічні ситуації, і дає можливість їх аналізувати та виробляти оптимальні дії і надалі.

Зіставляючи ділові ігри з традиційними формами проведення занять, О.П. Катеруша [9] робить висновок про те, що ділові ігри мають багато переваг:

1. У процесі ділової гри досягається вищий рівень спілкування, ніж при традиційному навчанні, оскільки ділова гра реалізує конкретну діяльність (обговорення проекту, участь у конференції, бесіда з колегами).

2. Ділові ігри – це колективна діяльність, яка дає змогу брати у ній активну участь



всій групі в цілому, і кожному члену групи зокрема.

3. Виконання різноманітних завдань дає конкретний результат, завдяки чому у студентів виникає відчуття задоволення від власних дій, бажання ставити і вирішувати нові завдання.

4. У ділових іграх формуються і виробляються навички налагодження контакту, правильного сприйняття й оцінювання партнера як особистості.

5. Вироблення стратегії і тактики спілкування, а також вибору при цьому найбільш відповідних форм і засобів.

О.В. Козлова і М.Л. Разу [10] у своїх дослідженнях проаналізували процес розробки ділової гри та визначили її структуру: вибір мети гри (навчальна дисципліна, дослідницька та ін.); визначення комплексу гри; розподіл комплексу на елементи: одні з них будуть представлені в гру «живими» учасниками, інші будуть відображені в правилах гри і машинних програмах, за допомогою яких проводиться обробка документообігу комплексу гри, імітується реалізація прийнятих рішень, аналізується контрольний приклад; вибір функціональних зв'язків між учасниками; розробка чорнового варіанту гри, під час якого визначаються й уточнюються правила гри та документи; створення математичної моделі гри або окремих її вузлів; уточнення методики оцінки діяльності гри.

Схиляючись до думки згаданих науковців та результатів їх досліджень, можна дійти висновку, що ділова гра як інноваційний метод є досить ефективним, застосування якого в організації навчального процесу Красноармійського індустріального інституту державного вищого навчального закладу Донецького національного технічного університету є досить бажаним, а в деякій мірі навіть необхідним процесом.

Як відомо, проводити ділову гру можна за допомогою різних методів, серед яких, на мою думку, цікавість викликає проведення ділової гри за методом «шести капелюхів».

Метод «шести капелюхів» – це один з найефективніших прийомів з організації мислення, розроблений англійським письменником, психологом і фахівцем в області творчого мислення Едвардом де Боно. [14] У своїй книзі «Шість капелюхів мислення» Едвард де Боно описує прийоми, що допомагають структурувати як колективну, так і особисту розумову діяльність, зробити її більш продуктивною і зрозумілою.

Метод «шести капелюхів мислення» дозволяє розвинути гнучкість розуму, креативність, відмінно допомагає подолати творчу кризу і допомагає правильно прийняти рішення. Особливо добре він підходить для оцінки незвичайних та інноваційних ідей, коли важливо врахувати будь-яку думку і розглянути ситуацію під різними площинами.

В основі методу Едварда де Боно знаходиться концепція паралельного мислення. Як правило, те чи інше рішення виникає при зіткненні

думок, у дискусії і полеміці. При такому підході перевага часто віддається не найкращому з варіантів, а найуспішнішому, з огляду на обґрунтування, в полеміці. При паралельному мисленні (конструктивному, по суті) різні підходи, думки та ідеї співіснують, а не протиставляються і не стикаються лобами.

Використовувати метод «шести капелюхів» можна при будь-якій розумовій роботі, в будь-яких напрямках і на найрізноманітніших рівнях: від дитячого садка до ради директорів. До речі, багато міжнародних корпорацій, такі як British Airways, IBM, Pepsico, DuPont і багато інших, давно взяли на озброєння цей метод.

**Червоний капелюх.** Червоний колір характеризує вогонь. Червоний капелюх пов'язаний з емоціями, інтуїцією, почуттями і передчуттями. Тут не треба нічого обґрунтовувати. Ваші почуття існують, і червоний капелюх дає можливість їх викласти.

**Жовтий капелюх.** Жовтий колір наводить на думку про сонце та оптимізм. Під жовтим капелюхом ми намагаємося знайти чесноти і переваги пропозиції, перспективи та можливі виграші, виявити приховані ресурси.

**Чорний капелюх.** Чорний колір нагадує про мантію судді і означає обережність. Чорний капелюх – це режим критики і оцінки, які вказують на недоліки і ризики, й пояснюють, чому щось може не вийти.

**Зелений капелюх.** Зелений колір нагадує про рослини, зростання, енергію, життя. Зелений капелюх – це режим творчості, генерації ідей, нестандартних підходів та альтернативних поглядів.

**Білий капелюх.** Білий колір наводить на думку про папір. У цьому режимі ми зосереджені на тій інформації, якою володіємо або яка необхідна для прийняття рішення: тільки факти і цифри.

**Синій капелюх.** Використовується на початку обговорень, щоб поставити завдання мислення і вирішити, чого ми хочемо досягти. Це режим спостереження за самим процесом мислення і управління ним (формулювання цілей, підведення підсумків і т.п.) [15].

За методом шести капелюхів ми розробили ділову гру для застосування на практичних заняттях зі студентами економічного напрямку підготовки під час вивчення дисципліни «Економіка підприємства».

Ділова гра має назву «Я створюю власний бізнес». Проведення цієї ділової гри доцільне в рамках навчального процесу, а саме під час вивчення теми «Інвестиції на підприємстві: формування, використання, ефективність».

Етапи ділової гри «Я створюю власний бізнес»:

1. Оголошення теми, мети і завдань ділової гри. Ознайомлення студентів із загальною концепцією «шести капелюхів мислення».

2. Постановка проблеми ділової гри у вигляді життєвої ситуації.

Ситуація: уявіть, що ви хочете створити власний бізнес. Для цього ви заощадили 100 тис. грн. У вас є можливість вкласти ці гроші у різні види підприємницької діяльності: створення дитячого майданчика в центрі міста; відкриття квіткового магазину; відкриття бібліотеки; купівля споруди для подальшої здачі приміщень в оренду; взагалі відмова від складання коштів в об'єкти, а відкриття депозиту у банку.

Вам слід довести за методом «шести капелюхів», що обраний вами вид підприємницької діяльності найпривабливіший.

3. Студенти поділяються на групи, кожна з яких отримує капелюх певного кольору.

4. Далі кожна група обговорює обрану позицію (відповідає лідер групи), залежно від кольору капелюха. Група «білих капелюхів» розглядає всі наявні факти, цифри, статистичні дані щодо варіантів запропонованих умовою гри; група «чорних капелюхів» – всі наявні дані обговорює з негативного боку, і навіть якщо пропозиція вигідна, ложка дьогтю в бочці з медом, як правило, завжди є. Її і треба побачити. Власники «жовтого капелюха» знаходять всі позитивні моменти ситуації. Розглянувши питання з усіх боків, слово надається групі з «зеленими капелюхами», креативній стороні, яка спробує знайти щось нове, вийшовши за рамки наявних пропозицій.

5. Підведення підсумків проведеної гри здійснюється за принципом віддання переваги не тій групі, що обрала найкращий з варіантів, а тій, яка була найуспішнішою в полеміці.

**Висновки.** Отже, із вказаного вище можна зробити такі висновки:

1. В організації сучасної вищої освіти великого значення набуває застосування інноваційних методів навчання.

2. Найбільш ефективним методом, на думку багатьох науковців, є ділова гра.

3. Для студентів економічної спеціальності доцільно застосовувати інноваційні методи в рамках вивчення дисципліни «Економіка підприємства».

4. Оскільки викладачі Красноармійського індустріального інституту державного вищого навчального закладу Донецького національного технічного університету постійно шукають інноваційні методи викладання, то ми розробили ділову гру «Я створюю власний бізнес» з використанням методу «шести капелюхів» для проведення на практичному занятті з дисципліни «Економіка підприємства» під час вивчення теми «Інвестиції на підприємстві: формування, використання, ефективність».

5. Проведення такої ділової гри в КП ДВНЗ ДонНТУ сприятиме підвищенню ефективності навчального процесу та якості знань студентів економічного напрямку підготовки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коротковская Е.В. Использование метода CASE-STUDY в преподавании экономических дисциплин / Е.В. Коротковская // Методика преподавания экономики: опыт и проблемы: сб. методич. ст. / под ред. доцента Е.В. Огурцовой. – Саратов: ИЦ «Наука», 2010. – Вып. 1. – 72 с.
2. Оберт Т.Б. Использование деловых игр в преподавании экономических дисциплин / Т.Б. Оберт // Методика преподавания экономики: опыт и проблемы: сб. методич. ст. / под ред. доцента Е.В. Огурцовой. – Саратов: ИЦ «Наука», 2010. – Вып. 1. – 72 с.
3. Черевичко Т.В. Ситуационный подход в обучении студентов экономистов-экспертов / Т.В. Черевичко // Методика преподавания экономики: опыт и проблемы: сб. методич. статей. / под ред. доцента Е.В. Огурцовой. – Саратов: ИЦ «Наука», 2010. – Вып. 1. – 72 с.
4. Мешкова Н.С. Инновационные методы обучения – новые пути развития вузовского образования [Электронный ресурс] / Н.С. Мешкова. – Режим доступа: <http://nsportal.ru/>.
5. Лиштван А.С. Инновационные подходы активного обучения в преподавании дисциплины «Экономика предприятия и организация производства» / А.С. Лиштван // Инновационные методы как способы активного обучения: сб. ст. / науч. руков. Н.П. Хвесеня. – Минск, 2014.
6. Виноградова Е.А. Применение инновационных методов в преподавании дисциплины «Экономическая теория» / Е.А. Виноградова, Я.А. Жуковская // Инновационные методы как способы активного обучения: сб. ст. / науч. руков. Н.П. Хвесеня. – Минск, 2014.
7. Трофименко А.С. Инновационные методы обучения в высшем образовании [Электронный ресурс] / А.С. Трофименко. – Режим доступа: <http://sci-article.ru/stat.php?i=1408380616>.
8. Белкін І.В. Педагогічні умови виконання ділових ігор у вищих навчальних закладах [Електронний ресурс] / І.В. Белкін. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24654>.
9. Катеруша О.П. Ділові ігри як засіб пізнавальної діяльності студентів / О.П. Катеруша // Вища школа. – 2009. – № 12. – С. 53-60.
10. Козлова О.В. Деловые игры и их роль в повышении квалификации кадров / О.В. Козлова, М.Л. Разу. – М.: Знание, 1978. – 64 с.
11. Інновації у сучасних методиках викладання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://book.net/index.php?bid=8527&chapter=1&p=achapter>.
12. Полякова Т.Л. Викладання інноваційних та традиційних підходів у викладанні [Електронний ресурс] / Т.Л. Полякова. – Режим доступу: <http://zavantag.com/docs/3209/index-85683.html>.
13. Ділові ігри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://pidruchniki.com/16850303/pedagogika/dilovi\\_igri](http://pidruchniki.com/16850303/pedagogika/dilovi_igri).
14. Метод «шести капелюхів мислення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vsi.com.ua/metod-shesti-kapeljuhiv-mislennja-edvarda-de-bono/>.
15. Метод «шести капелюхів мислення» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://valyakodola.com.ua/publ/metodichna\\_palitra/metodichna\\_palitra/metod\\_quot\\_shist-kapeljukhiv\\_mislennja\\_quot/17-1-0-946](http://valyakodola.com.ua/publ/metodichna_palitra/metodichna_palitra/metod_quot_shist-kapeljukhiv_mislennja_quot/17-1-0-946).

УДК 338.43

Урсакий Ю.А.

кандидат економічних наук,  
старший викладачЧернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ БУКОВИНИ

### ECONOMIC POTENTIAL OF BREAD-BAKING ENTERPRISES IN BUKOVYNA

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено роль, значення та специфіку хлібопекарської підгалузі Чернівецької області. Виявлено, що основним виробником хлібопекарської продукції Буковини є ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», який займає 80% регіонального ринку. Проаналізовано основні фінансові показники шістьох підприємств хлібопекарської підгалузі, за допомогою яких в подальших дослідженнях можливо впливати на позитивні зрушення у соціально-економічному розвитку регіону. Виокремлено фактори впливу на динаміку виробництва хлібобулочних виробів Чернівецької області.

**Ключові слова:** обсяг виробництва, дохід, прибуток, амортизація, інвестиції, якість життя, соціально-економічний розвиток.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследовано роль, значение и специфику хлебопекарной подотрасли Черновицкой области. Выведено, что основным производителем хлебопекарной продукции Буковины является ОАО «Черновицкий хлебокомбинат», который занимает 80% регионального рынка. Проанализированы основные финансовые показатели шести предприятий хлебопекарной подотрасли, с помощью которых в дальнейших исследованиях возможно влиять на положительные сдвиги в социально-экономическом развитии региона. Выделены факторы, влияющие на динамику производства хлебобулочных изделий Черновицкой области.

**Ключевые слова:** объем производства, доход, прибыль, амортизация, инвестиции, качество жизни, социально-экономическое развитие.

#### ANNOTATION

This article explores the role, importance and specificity of bread-baking subcomplex of Chernivtsi Oblast. It is revealed that the main manufacturer of bakery products in is JSC «Chernivtsi Bread-Baking Complex», which occupies 80% of the regional market. The basic financial performance of six subsectors of baking companies with which further studies may affect positive changes in socio-economic development of the region. Author determined factors influencing the dynamics of bakery production in Chernivtsi Oblast.

**Keywords:** output volume, income, earnings, depreciation, investment, quality of life, social and economic development.

**Постановка проблеми.** Упродовж останніх десятиріч у більшості розвинених країн світу сформовано ринкове середовище та конкуренція, які є ключовими чинниками розвитку економіки. Відбувається постійне посилення залежності виробництва від якості, продуктивності, мотивації, умов праці та рівня життя людей. На економіці це позначається, з одного боку, підвищенням вимог до якісних характеристик продукції і зменшенням її вартості, а з іншого – підвищенням кваліфікації та продуктивності робочої сили, збільшенням

затрат на розвиток людських ресурсів. Для обґрунтування заходів з удосконалення процесу управління та підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості необхідно дослідити їх фактичні показники діяльності, що формують якість життя та можливості його розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В. Горбатенко досліджує перспективи розвитку підприємств харчової промисловості та її вплив на соціально-економічний розвиток. Фактори і ключові чинники впливу на хлібопекарську підгалузь вивчає Г. Ткачук. Вплив якості продукції на конкурентоспроможність підприємства й ефективне управління економічним потенціалом досліджує Ю. Уткіна.

**Постановка завдання.** Дослідити діяльність хлібопекарських підприємств Чернівецької області за 2007-2012 рр.; виокремити основні фінансово-економічні показники діяльності підприємств, що впливають на соціально-економічне становище регіону; виявити якісні характеристики впливу на динаміку виробництва

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В Україні хліб є одним зі стратегічних продуктів. Відомо, що асортимент та кількість спожитого хліба суттєво залежить від географії та усталених потреб населення регіону. Адміністративні центри деяких регіонів не співпадають з центрами географічними, де для скорочення транспортних витрат бажано розміщувати основне хлібопекарське підприємство. Тому за кількістю виробленої хлібопродукції регіони відрізняються. Це спричинено як кількістю населення, так і його харчовими традиціями.

Друга специфіка галузі в тому, що продукцію хлібозаводів не вигідно перевозити на відстані більшій за 50-70 км, через транспортні витрати і погіршення основної споживчої якості хлібобулочних виробів – їх свіжості. На сьогодні більшість хлібозаводів та хлібокомбінатів перебувають у приватній власності, що дає підстави сподіватись на сформованість ринкового конкурентного середовища [2, с. 119].

Зношене та морально застаріле обладнання вимагає розроблення довготермінових програм щодо розвитку хлібопекарської галузі. В Європі набули поширення два напрями розвитку хлі-



бопечення. Франція орієнтується на невеликі та міні-пекарні (до 10 тонн на добу), яких там налічується близько 30 тис., Німеччина ж будує великі хлібокомбінати, потужність яких сягає 450 тонн на добу. За останні роки в Західній Європі відбувся перерозподіл ринку хлібобулочних виробів від невеликих пекарень до великих заводів, які наповнюють 75% ринку. Зокрема у Великобританії частка пекарень знизилася до 21% (з яких 15% – пекарні у мегамаркетах) [4, с. 227].

Зважаючи на прогнозоване скорочення удвічі кількості пекарень у Австрії, Данії, Франції та Італії в найближчі роки, перспективнішим для України є вибір саме «німецького» шляху: акцент на великі підприємства, що випускатимуть «масові» сорти хлібних виробів та готуватимуть тісто і напівфабрикати для невеликих пекарень, що лише формуватимуть, випікатимуть та реалізовуватимуть вироби [1].

Стратегічне планування і політика в системі якості забезпечують підприємству основу для поліпшення показників виконання процесів у всій організації та гарантування показників продукції відповідно до вимог споживачів. Для досягнення позитивних зрушень у програмі поліпшення системи менеджменту якості підприємства передусім визначають мету в галузі якості, проводять регулярні розрахунки та оцінку досягнутих результатів роботи. При цьому управління якістю процесу неможливе без використання вже наявних статистичних методів. Це залишається справедливим і при загальному керуванні якістю.

Для встановлення факторів, які формують рівень життя в середовищі, обираємо за інформаційну базу дослідження підприємства, що виробляють хлібопродукцію в Чернівецькій області. Вихідними даними для аналізу будуть показники діяльності хлібокомбінатів Чернівецької області, їх потенціал, продуктивність праці, а також значення мотиваційних чинників і ефективність заходів, спрямованих на поліпшення в системі управління в цілому на підприємстві або в окремих підрозділах.

У Чернівецькій області функціонує 15 підприємств-виробників хлібобулочних виробів, найбільшим є ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», який розташований у м. Чернівці, вул. Головна, 223 (рис. 1).

Суттєвий впливає на конкурентне позиціонування ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»

у сфері якості життя структура регіонального ринку, учасником якого є досліджуване підприємство. Як бачимо з рисунку 1, більшість виробників хлібобулочних виробів у Чернівецькій області можна зарахувати до малих приватних підприємств, частка продажів яких не значна, а водночас і не значний конкурентний потенціал. Під час дослідження визначено склад потенційних конкурентів. Однак варто зауважити, що ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» є лідером відповідного ринку, забезпечуючи продаж 8 з 10 одиниць хлібобулочних виробів Чернівецької області, тобто навіть при спільній кооперації решта виробників займатиме лише 20% відповідного ринку.

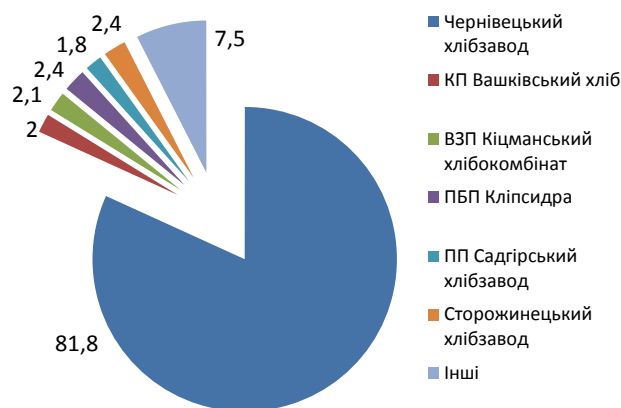


Рис. 1. Частка підприємств Буковини, що виробляють хлібобулочну продукцію, %

Як бачимо з рисунка 1, основним виробником хлібобулочних виробів в Чернівецькій області є Чернівецький хлібокомбінат, який виробляє майже 82% продукції. Інші досліджувані підприємства займають від 1,8% (ПП «Садгирський хлібзавод») до 2,4% – ПБП «Кліпсидра». Це пояснюється передусім тим, що Чернівецький хлібокомбінат на ринку хлібобулочних виробів працює давно. Він зайняв конкурентні позиції на ринку, а потужна виробнича база дає можливість за рахунок інвестицій удосконалити їх та наростити ще більші потужності виробництва. Саме тому підприємствам, які не так давно вийшли на «ринок хліба» або не залучали інвестиційних вливань, важко конкурувати з таким гігантом (табл. 1).

Варто зауважити, що виробництво хлібобулочних виробів у своїй динаміці характеризу-

Таблиця 1

Виробництво хлібобулочних виробів досліджуваних підприємств (тис. тонн)

Назва підприємства	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»	19,706	21,174	22,706	24,667	21,094	20,368
ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»	0,705	0,901	0,815	0,676	0,538	0,522
Сторожинецький хлібзавод	0,504	0,477	0,646	0,588	0,665	0,559
ПП «Садгирський хлібзавод»	0,352	0,424	0,590	0,499	0,487	0,448
ПБП «Кліпсидра»	0,504	0,427	0,662	0,588	0,563	0,598
КП «Вашківський хлібокомбінат»	0,554	0,583	0,562	0,529	0,538	0,498



ється то нарощуванням темпів виробництва, то його спадом, але лідерські позиції за всі досліджувані роки тримає ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат».

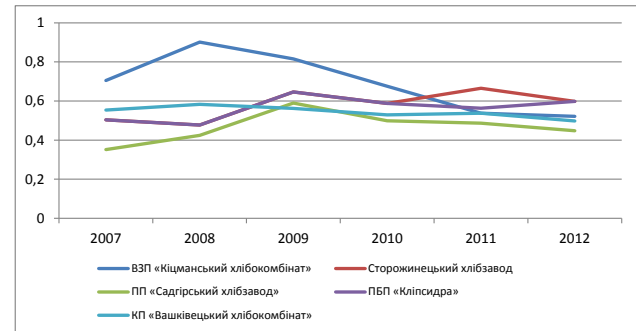
З таблиці 1 та рисунка 2 помітно, що найбільшого піку свого виробництва ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» досягнув у 2010 р. – 24,667 тонн. Натомість в інших досліджуваних підприємствах максимальний обсяг випав на 2011 р., їхня частка у виробництві суттєво не відрізнялася від частки у 2012 р. і становила від 2,0% (КП «Вашківський хлібокомбінат») до 2,9% (ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»).



**Рис. 2. Динаміка виробництва хлібопекарських виробів ПАТ «Чернівецького хлібокомбінату»**

Загальний обсяг виробництва на всіх підприємствах у 20132 р. зменшився на 3,248 тис. тонн порівняно з 2009 р. Загальні обсяги виробництва продукції до 2010 р. нарощував ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат». А починаючи з 2011 р. виробництво зменшилось на 4,3 тис. тонн. Це спричинено, в першу чергу зовнішніми факторами попиту на продукцію: зменшення загальної кількості населення, відмова підприємств у поверненні несвіжого хліба,

збільшення частки виробництва хлібобулочних виробів у пекарнях супермаркетів та підсобних домашніх господарств. Динаміку виробництва хлібобулочних виробів зображено на рисунку 3.



**Рис. 3. Динаміка виробництва  
хлібопекарських виробів у 2007-20112 рр.**

Найменшим за обсягами виробництва є ПП «Садгірський хлібозавод». Тільки у 2009 р. меншим за обсягами виробництва був КП «Вашківецький хлібокомбінат». Умовним лідером серед названих підприємств до 2010 р. був ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат», після чого лідерство у виробництві перейшло до Сторожинецького хлібозаводу. На рисунку не зображено ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», оскільки його частка у виробництві у десятки разів більша і на графіку – не співставна.

На ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» у 2004-2008 рр. проводилась активна інвестиційна політика, що дозволила модернізувати підприємство. Як наслідок, це дозволило збільшити виробництва хлібобулочних виробів до 100 тис. тонн на добу [3, с. 183].

Таблица 2

## Фінансові показники ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат»

Найме- нування показників	Роки																	
	2007			2008			2009			2010			2011			2012		
	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1. виробл. прод	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %
Основні засоби	4 604	0,23	-	10 514	0,45	128	10 047	0,44	-4	14 717	0,68	46	14 056	0,68	-4	16 090	0,79	14
Амортизація	1 064	0,05	-	1 437	0,07	35,1	2 146	0,09	49,3	2 567	0,10	19,6	2630	0,12	2,5	3 371	0,17	28,2
Інвестиції	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Дохід	54 200	2,8	-	78460	3,7	44,8	108 838	4,8	38,7	121429	4,9	11,6	151 384	7,18	24,7	154 254	7,57	1,9
Прибуток	98	0,005	-	2,9	0,0001		5,9	0,0003		3,9	0,0001		3,8	0,0001		2,4	0,0001	

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Розглянемо основні показники діяльності ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», які формують свою частку ВРП і насичують ринок хлібобулочними виробами (табл. 2).

Дані таблиці 2 засвідчують суттєву неефективність фінансової діяльності підприємства, яка здебільшого характеризувалась постійним прагненням до нарощування обсягів абсолютних показників без належного їх якісного забезпечення. Адже подвоєння доходу підприємства протягом 2007-2012 рр. через випереджаючі темпи зростання витрат викликало негативні тенденції щодо його прибутковості.

Аналіз фінансових показників досліджуваних підприємств засвідчує про їхнє постійне зростання. Натомість, аналізуючи ті самі показники на одиницю продукції, ми бачимо іншу динаміку. Наприклад, до 2010 р. спостерігається зростання прибутку, а потім цей коефіцієнт має тенденцію до зниження, що свідчить про зменшення виробництва на ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат». Водночас співвідношення показників амортизації, вартості основних засобів та доходу продовжує збільшуватись.

Така ситуація свідчить про переоцінку абсолютних показників, а не про збільшення вироб-

Таблиця 3

## Показники діяльності малих підприємств, які виробляють хлібобулочну продукцію

Найменування показника	Роки														
	2007			2008			2009			2010			2011		
	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %	Абс. показн., тис. грн	На 1 виробл. прод.	Темп приросту, %
<b>Основні засоби</b>															
КП «Вашківський хліб»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»	3 358	4,76	-	3 404	3,78	1,4	3537	4,34	3,9	3 529	5,22	-0,3	3 496	6,50	0,93
ПВП «Кліпси-дра»	1 320	2,61	-	1 464	3,07	10,9	1379	2,13	-5,8	1 318	2,24	-4,4	1 264	2,25	-4,1
ПП «Садгирський хлібозавод»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сторожинецький хлібозавод	1 234	2,45	-	1 283	2,69	4,0	929	1,43	-27,6	918	1,56	-1,2	905	1,36	-1,4
<b>Амортизація</b>															
КП «Вашківський хліб»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»	11,3	0,016	-	2	0,002	-82,3	9	0,011	450	-	-	-	-	-	-
ПВП «Кліпси-дра»	63,5	0,13	-	100	0,20	57,5	92	0,14	8	86	0,15	-6,5	-	-	-
ПП «Садгирський хлібозавод»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сторожинецький хлібозавод	-	-	-	-	-	-	-	-	17	0,03	-	-	-	-	-
<b>Інвестиції</b>															
КП «Вашківський хліб»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»	-	-	-	2	0,0002	-	2	0,0002	-	2,4	0,0003	-	2,4	0,0003	2,4
ПВП «Кліпси-дра»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПП «Садгирський хлібозавод»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Сторожинецький хлібозавод	-	-	-	1,7	0,003	-	2	0,003	-	2	0,003	-	2	0,003	2

Продовження таблиці 3

Дохід																	
КП «Вашківецький хліб»	189,9	0,34	-	516,9	0,89	172,2	825,6	1,45	59,7	-	-	-	645,3	1,2	-	89,3	0,18
ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»	1 927	2,73	-	2 359	2,62	22,4	1 320	1,62	-44,0	463	0,68	-66,9	453,4	0,84	-2,1	208	0,4
ПБП «Кліпси-дра»	1 753	3,48	-	2 604	5,50	48,5	2 115	3,27	-18,8	1753	2,98	-16,8	1 704	3,02	-2,8	1 286	2,15
ПП «Садгирський хлібо завод»	158,6	0,45	-	845,2	1,99	432,9	723,6	1,23	-14,4	296	0,59	59,09	125,9	0,25	-57,5	3,8	0,008
Сторожинецький хлібо завод	1 094	2,17	-	1 501	3,14	37,2	1 127	1,74	-24,9	877	1,49	-22,2	1 064	1,6	21,3	904	1,51
Прибуток																	
КП «Вашківецький хліб»	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат»	-	-	-	1	-	-	5	-	-	1	-	-	0,1	-	-	-	-
ПБП «Кліпси-дра»	27,9	0,06	-	13,8	0,03	-50,5	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПП «Садгирський хлібо завод»	0,3	-	-	1,8	-	500	0,4	-	-77,7	0,3	-	-25	2,2	-	633	-	-
Хлібо завод, Сторожинець	1,8	-	-	0,7	-	-61,1	2,3	-	228	3	-	30,4	1	-	-66,6	-	-

ництва на підприємстві. Частка показників вартості основних засобів у структурі фінансових показників ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» була відносно стабільною, коливаючись від 7,7% у 2008 р. до 9,3% у 2012 р. Постійне ж зростання вартості абсолютних показників є здебільшого наслідком інфляційних процесів, адже підприємство не здійснювало інвестиційної діяльності взагалі.

Обсяги прибутковості ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат», які засвідчують ефективність його діяльності, зображено на рисунку 4.

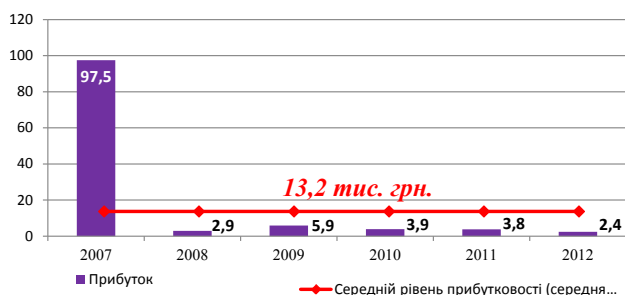


Рис. 4. Співвідношення обсягів прибутковості ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» за 2007-2012 рр.

Джерело: складено автором на основі даних підприємства

Отже, прибуток упродовж 2008-2012 рр. був у 3 (2009 р.), а то й у 6 (2008 і 2012 рр.) разів меншим від середнього за період. Частка при-

бутку у фінансових показниках була меншою за 1%, а якщо точніше, то від 0,2% в найприбутковішому 2007 р. і  $\approx 0,005\%$  в решті періодів.

Розглянемо також зведені фінансові показники інших досліджуваних підприємств, які є аналогічними до проаналізованих вище, відносно ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат» наведені (табл. 3).

Аналізуючи зазначену таблицю, варто зауважити, що всі фінансові показники кожного з підприємств останніми роками зазнають негативних змін. У ВЗП «Кіцманський хлібокомбінат», зокрема, максимальне зростання основних засобів лише на 3,9% спостерігається аж у 2009 р., тоді як з 2010 до 2012 р. на цьому підприємстві відбувається їх постійне скорочення, в середньому на 0,7% кожного року.

Аналогічна ситуація простежується й у діяльності другого за обсягом продажів хлібобулочних виробів Буковини ПБП «Кліпсидра», в якого нарощування вартості основних засобів відбулось більш динамічно у 2008 р. і склало +10,8%, однак і більш динамічним був спад їх вартості, в середньому по -5,0% кожного наступного року. Аналогічні тенденції мають і показники рівнів доходів та прибутковості відповідних підприємств розрахованих на одиницю продукції (рис. 5).

Якщо протягом 2008-2009 рр. відбулося швидке зростання доходів у 1,5 рази, то впродовж 2009-2012 рр. щорічне зниження їх у середньому на -38,2% в основному нівелювало

такі позитивні тенденції. Негативні зміни у сфері доходу значно впливають на прибутковість досліджуваних підприємств, що не забезпечує цим підприємствам жодних конкурентних переваг і тим паче запасу фінансової міцності проти лідера ринку.

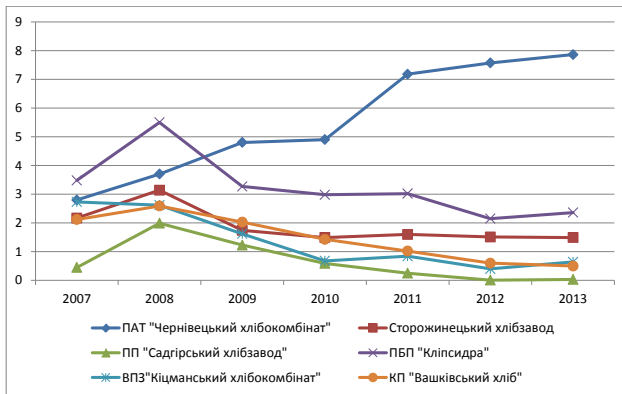


Рис. 5. Динаміка доходу з розрахунку на одиницю виробленої продукції

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Отже, основним лідером з виробництва у досліджуваній галузі є ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат». Його діяльність прибуткова, а соціально-економічний клімат на підприємстві тяжіє до позитивного. Аналіз основних фінансових показників іншої групи досліджуваних підприємств конкурує передусім між собою і суттєво не впливає на діяльність ПАТ «Чернівецький хлібокомбінат». Причиною такого

стану є мала частка ринку, яку займають вищедосліджені підприємства. Їхні соціально-економічні показники подібні, але не створюють результативних змін у соціально-економічному середовищі підприємств.

Вибрані первинні статистичні та розраховані дані можуть слугувати базою даних для оцінки потенціалу та тенденцій розвитку їх впливу на якість роботи й життя в регіональному соціально-економічному середовищі. Тому мікросередовище фірми – це система і чинники, які безпосередньо впливають на підприємство або схильні до прямої дії. Проведений соціально-економічний аналіз внутрішнього середовища підприємств хлібобулочних виробів Чернівецької області свідчить про неоднозначну ситуацію на підприємствах.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбатенко В. Аналіз майбутнього та його роль в управлінні соціально-політичними процесами [Електронний ресурс] / В. Горбатенко. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua/vid/magcontent.php3?m=1&n=22&c=219>.
2. Ткачук Г.Ю. Елементи механізму формування конкурентоспроможності підприємств / Г.Ю. Ткачук // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1 (59). – С. 218–222.
3. Уткіна Ю.М. / Управління якістю та конкурентоспроможністю продукції / Ю.М. Уткіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 182–186.
4. Статистичний щорічник Чернівецької області / за ред. А.В. Ротаря; відпов. за випуск Т.Г. Сарчинська, В.С. Дронь, Г.І. Петрова, О.Р. Шемуля. – Чернівці: Головне управління статистики у Чернівецькій області, 2012. – 603 с.



УДК 658:005.336.4

Харковина О.Г.

*аспірант кафедри економіки, обліку і аудиту  
Приватного вищого навчального закладу  
«Європейський університет»*

## ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### APPROACHES TO DETERMINING THE NATURE OF INTELLECTUAL CAPITAL OF ENTERPRISE

#### АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано значення інтелектуального капіталу для розвитку підприємства. Розглянуто підходи до визначення сутності інтелектуального капіталу як соціального явища та інтелектуального капіталу підприємства як економічної категорії. Визначено, що інтелектуальний капітал розглядається з позиції здібностей людини, її знань, можливостей, які трансформуються у матеріальні блага, що стають основою для прогресивного розвитку суспільства. Інтелектуальний капітал підприємства у науковій літературі вивчається як сукупність наукових кадрів (інтелектуальна еліта), заводських марок, товарних знаків, ліцензій, патентів, зокрема й активів підприємства. Також узагальнено наукові підходи з приводу тлумачення інтелектуального капіталу підприємства та виокремленні класифікаційні ознаки, які вирізняють три аспекти формування зазначеної категорії: ресурси, практичне впровадження, ефект. Окреслено авторське бачення визначення сутності інтелектуального капіталу підприємства та подано його структуру.

**Ключові слова:** інтелектуальний капітал підприємства, ресурси, інтелектуальна діяльність, інтелектуальні продукти, комерціалізація, практичне впровадження, ефект.

#### АННОТАЦИЯ

В статье определено значение интеллектуального капитала для развития предприятия. Рассмотрены подходы к определению сущности интеллектуального капитала как социального явления и интеллектуального капитала предприятия как экономической категории. Определено, что интеллектуальный капитал рассматривается с позиции способностей человека, его знаний, возможностей, которые трансформируются в материальные блага, становятся основой для прогрессивного развития общества. Интеллектуальный капитал предприятия в научной литературе рассматривается как совокупность научных кадров (интеллектуальная элита), заводских марок, товарных знаков, лицензий, патентов, в том числе и активов предприятия. Также обобщены научные подходы по поводу толкования интеллектуального капитала предприятия и выделены классификационные признаки, которые отличают три аспекта формирования указанной категории: ресурсы, практическое внедрение, эффект. Определены авторское видение определения сущности интеллектуального капитала предприятия и приведена структура.

**Ключевые слова:** интеллектуальный капитал предприятия, ресурсы, интеллектуальная деятельность, интеллектуальные продукты, коммерциализация, практическое внедрение, эффект.

#### ANNOTATION

The article defines the value of intellectual capital for enterprise development. The approaches to defining the essence of intellectual capital generally as a social phenomenon and intellectual capital as an economic category were investigated. It is defined that intellectual capital is considered from a perspective of human skills, knowledge, possibilities, which are transformed into material benefits and become the base for society progressive development. Intellectual capital of an enterprise in scientific literature is considered as an aggregate of scientists (intellectual elite), brand marks,

trademarks, licenses, patents including assets of an enterprise. Scientific approaches concerning intellectual capital interpretation are generalized, also classification features, which determine three aspects of this category formation are specified: resources, practical implementation, effect. Author's vision of defining the essence of intellectual capital and its structure is outlined.

**Keywords:** intellectual capital of the enterprise, resources, intellectual activity, intellectual products, commercialization, practical implementation, effect.

**Постановка проблеми.** Для розвитку підприємств України в умовах економічної кризи необхідний не тільки розвиток матеріальних активів, а й розвиток інтелектуального капіталу. Жорстока конкуренція також стає додатковим мотиватором та каталізатором пошуку нових форм ведення господарської діяльності на підприємстві. Тому стає зрозуміло, що ефективність функціонування підприємства та його фінансові результати залежать не тільки від рентабельності, а й від рівня розвитку інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал підприємства стає головним джерелом створення нової вартості підприємства.

За дослідженнями Світового банку, у 192-х країнах частка фізичного капіталу в середньому – 16% від загального обсягу добробуту, частка природного капіталу – 20%, а частка інтелектуального капіталу – 64% [1, с. 61]. Це свідчить про визнання важливості інтелектуального капіталу в більшості країн світу.

В сучасній економіці інтелектуальний капітал є головним ресурсом сучасних підприємств, від якого залежить подальший їх розвиток та продуктивність. Інтелектуальний капітал – це основа майбутнього росту підприємства, яка дає змогу економити техніку, заощаджувати кошти і матеріальні засоби, вивільняє фінанси, підвищує життєздатність учасників економічного процесу.

Багато науковців досліджують інтелектуальний капітал підприємства, вбачаючи при цьому його наукову та практичну важливість.

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** Дослідженнями теоретичних аспектів щодо інтелектуального капіталу займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Серед яких можна назвати А. Єременко, В. Іноземцев, С. Ілляшенко, В. Леонтьєв, Ю. Непляха, В. Школа та ін.

Питаннями інтелектуального капіталу підприємства займаються О. Корнух, Ю. Левченко, Ю. Махамет, О. Олійник, В. Пожуєв та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак недостатня розробленість наукової бази із зазначеної проблематики стала наслідком існування суперечливостей з приводу підходів до трактування інтелектуального капіталу підприємства серед науковців. Тому важливим є подальше дослідження у цьому напрямку.

**Метою статті** є дослідження підходів визначення сутності інтелектуального капіталу підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Через відсутність єдиного підходу до визначення інтелектуального капіталу існують дискусійні питання з приводу того, чим інтелектуальний капітал відрізняється від нематеріальних активів та інтелектуальної власності. Відповідно до трактування нематеріальних активів – це частина загального капіталу підприємства у виді немонетарного активу, яка може бути визначна (розрахована її вартість); нематеріальні активи утримуються підприємством для використання протягом року або більше для адміністративних цілей, торгівлі, виробництва чи надання в користування на умовах оренди іншим особам. Такий вид активів може відображатися у балансі підприємства, якщо є імовірність отримати прибуток від дій, пов'язаних з використанням цих нематеріальних активів. Ще однією умовою відображення зазначеного виду активів у балансі є достовірно визначена їх вартість. Тоді як інтелектуальна власність може бути охарактеризована як результат творчої діяльності однієї особи або групи людей. Отже, нематеріальні активи більш об'ємне визначення, яке охоплює не тільки інтелектуальну власність і права на неї, а й об'єкти промислової власності (винаходи, промислові знаки, корисні моделі, товарні знаки, знаки обслуговування), інші нематеріальні ресурси (ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції, права на використання природними ресурсами, ділова репутація, привілеї тощо).

Відображенням нового наукового підходу до аналізу ринкової економіки та відносин, які виникають, також конкурентних переваг та лідерства окремих підприємств, заснованих на ефективному використанні унікальних нематеріальних чинників, що можуть впливати на здатність привести в дію механізм інноваційного розвитку стало впровадження категорії «інтелектуальний капітал».

Для розуміння підходів до сутності інтелектуального капіталу підприємства необхідно дослідити, як вчені визначають інтелектуальний капітал.

Інтелектуальний капітал є складовою частиною національного багатства поряд із природними ресурсами, основними фондами, матеріальними оборотними коштами. Він задає темп і характер відновлення технології виробництва

та його продукції, що потім стають головною конкурентною перевагою на ринку [7, с. 222].

За твердженнями В. Школи, інтелектуальний капітал – це комплекс взаємопов'язаних нематеріальних ресурсів та можливостей учасників виробничого процесу використовувати набуті знання та вміння для створення інноваційних продуктів, сприяючи розвитку національної економіки [11, с. 73].

На думку В. Іноземцева, складовими частинами інтелектуального капіталу є людський капітал у вигляді їхнього досвіду, знань, навичок, здібностей до нововведень, а також до загальної культури, філософії фірми, її внутрішніх цінностей; структурний капітал, що охоплює патенти, ліцензії, торговельні марки, організаційну структуру, бази даних, електронні мережі [2, с. 304].

Варто також зазначити, що у науковій літературі інтелектуальний капітал вивчають і як наукові кадри (інтелектуальна еліта).

З наведеного вище можна узагальнити, що сутність інтелектуального капіталу в основному розглядається з позиції соціального явища, яке зводиться до здібностей людини, її знань, можливостей, які можуть трансформуватися у матеріальні блага, що стають основою для прогресивного розвитку суспільства.

Тепер необхідно проаналізувати бачення вчених з приводу інтелектуального капіталу підприємства.

На думку Ю. Непляха, інтелектуальний капітал підприємства складається з людського, організаційного та клієнтського капіталів [8].

О. Олійник вважає, що можна виділити чотири напрямки у формулюванні визначення інтелектуального капіталу підприємства: структурний, як людський капітал, як нематеріальні активи, як знання. Однак поняття такого капіталу слід розуміти як сукупність:

- інтелектуального матеріалу, що використовується для виробництва більш цінного майна;

- вартість сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, враховуючи інтелектуальну власність, його природні й придбані інтелектуальні здібності й навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами. Тобто бренди, клієнтура, фірмове найменування, канали збуту, ліцензійні й інші угоди тощо;

- як системи відносин економічних суб'єктів на основі прогресивного розвитку науки для виробництва конкурентних товарів і послуг; як сукупність людського і машинного інтелектів;

- як створеного або придбаного інтелектуального продукту, що має вартісну оцінку [9].

Професор С. Ілляшенко вважає, що інтелектуальний капітал підприємства – це сукупність інтелектуальних ресурсів (матеріальних і нематеріальних) та здатностей до їх реалізації, що визначають спроможність підприємства розвиватися на основі інформації і знань [3, с. 18].

Б. Леонтьєв визначає, що інтелектуальний капітал підприємства, по суті, є вартістю сукупності наявних у нього інтелектуальних активів, враховуючи інтелектуальну власність, його природні й придбані інтелектуальні здібності та навички, а також накопичені ним бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами [6, с. 39].

Група іноземних фахівців: В. Marr, G. Schiuma, A. Neely – вважає, що інтелектуальний капітал підприємства – це блок знань та активів, які належать до конкретного підприємства, що дають змогу отримати значний внесок у поліпшення конкурентної позиції, додавши необхідні та значимі переваги з позиції визначеної керівною ланкою підприємства [12].

На думку О. Корнук, інтелектуальний капітал підприємства – це категорія, що характеризує економічні відносини, які виникають з приводу формування, використання та відтворення інтелектуальних ресурсів та інтелектуальних продуктів з метою отримання додаткового доходу в процесі економічного розвитку підприємства [4].

Згідно з твердженнями Ю. Левченко, інтелектуальний капітал підприємства є поєднанням чотирьох частин:

– ринкових активів – це активи, якими підприємство володіє завдяки своїй вигідній позиції на ринку і добрими відносинам з покупцями. Основними ринковими активами компанії є: ділова репутація, клієнтська база, портфель замовлень, канали розподілу, різні контракти та угоди (ліцензування, франшиза і т.п.);

– інтелектуальних активів – активи, придбані як результат розумової діяльності і захищені законодавчо. Інтелектуальні активи – це патент, авторське право, права на дизайн, ноу-хау, товарні знаки, знаки обслуговування,

– людських активів – сукупність колективних знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, умінь

вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок. Сюди також належать психометричні дані і відомості про поведінку окремих особистостей в різних ситуаціях. В цілому можна виділити такі види людських активів: освіту, професійну кваліфікацію, пов'язані з роботою знання, психометричні характеристики, пов'язані з роботою вміння;

– інфраструктурних активів – це ті технології, методи і процеси, які уможливають роботу підприємства. Серед таких активів: філософія управління, корпоративна культура,



Рис. 1. Зміст економічної категорії «інтелектуальний капітал підприємства»

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Підходи до тлумачення інтелектуального капіталу підприємства.

№	Ключові слова	Напрямок підходу	Головна мета	Прізвища дослідників
1.	Ресурси	Теоретичний підхід, що в основі категорії «інтелектуальний капітал підприємства» вбачає її ресурсний склад: людський капітал, організаційний капітал, споживацький (клієнтський) капітал, інформаційний капітал.	Розкрити ресурсний склад категорії	Ю. Левченко, Б. Леонтьєв
2.	Практика, реалізація	Підхід, в якому увага зосереджується на здатності інтелектуального капіталу реалізуватися в практичну діяльність підприємства та підвищувати його ефективність.	Практичне впровадження продуктів інтелектуального капіталу підприємства	С. Ілляшенко
3.	Відтворення, нова вартість	Підхід, що розглядає категорію з боку можливості створити нову збільшену вартість підприємства, отримати конкурентні переваги, збільшити прибуток	Ефект, комерціалізація	О. Корнук, В. Пожуєв

Джерело: складено автором на основі [3; 4; 5; 6; 10]



управлінські процеси, інформаційні технології, мережеві системи зв'язку, відносини з фінансовими організаціями [5, с. 95].

В. Пожуєв вважає, що інтелектуальний капітал комерційної організації – це її капіталізоване знання. Якщо говорити про сутність інтелектуального капіталу підприємства, то його формують: 1) людський капітал (знання, навички, творчі здібності людини); 2) організаційний капітал (технічне і програмне забезпечення, оргструктура, патенти); 3) споживачький капітал (зв'язки з клієнтами, інформація про клієнтів, торгова марка, бренд) [10, с. 6].

Усі вчені аналізують інтелектуальний капітал підприємства як самостійну економічну категорію, проте використовують різні підходи до розкриття її сутності. Узагальнення підходів до визначення інтелектуального капіталу підприємства зазначено у таблиці 1.

З наведеного вище можна зробити висновок, що економічний зміст категорії «інтелектуальний капітал підприємства» розглядається не системно. Кожний з підходів розкриває категорію з позиції окремого аспекту. Підсумовуючи вище зазначене, схематично зобразимо категорію «інтелектуальний капітал підприємства» (рис. 1).

Отже, зміст цієї категорії необхідно розглядати у сукупності аспектів її формування, використання та отримання економічного ефекту. Такий підхід матиме системний характер, адже враховані всі складові процесу економічного розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

На нашу думку, інтелектуальний капітал підприємства – це знання, які можуть бути конвертовані в прибуток, іншими словами, це сума всього того, що знають і чим володіють працівники, що формує конкурентоспроможність організації та об'єктивно підвищує ринкову вартість компанії, який складається зі знань, досвіду її співробітників, накопичених ними при розробці продуктів і наданні послуг, унікальною організаційної структури та інтелектуальної власності.

Отже, вважаємо, що досліджувати економічну категорію «інтелектуальний капітал підприємства» необхідно, охоплюючи всі стадії: від перетворення нематеріальних ресурсів до отримання підприємством кінцевого ефекту у вигляді збільшення прибутку підприємства та збільшення його вартості.

**Висновки.** Тотожність категорій «інтелектуальна власність», «нематеріальні активи», «інтелектуальний капітал» є лише на перший погляд. Інтелектуальна власність є складовою нематеріальних активів на ряду із об'єктами промислової власності (винаходи, промислові знаки, корисні моделі, товарні знаки, знаки обслуговування) та іншими нематеріальними ресурсами (ноу-хау, раціоналізаторські пропозиції, права на використання природними ресурсами, ділова репутація, привілеї тощо). Розглядаючи поняття інтелектуального капіталу,

встановлено, що його розуміють як соціальне явище, що зводиться до здібностей людини, її знань, можливостей, які можуть трансформуватися у матеріальні блага, що стають основою для прогресивного розвитку суспільства. Причому інтелектуальний капітал підприємства більшість вчених досліджує з позиції окремого аспекту, який розкриває або ресурсну складову, або визначає кінцевий ефект, або розкриває практичну реалізацію інтелектуального капіталу підприємства. Враховуючи це, необхідно сказати, що сутність інтелектуальної діяльності підприємства полягає у сукупності практичних дій щодо формування, використання та відтворення інтелектуального капіталу підприємства в процесі його економічного розвитку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єременко А.В. Інтелектуальний капітал як основна домінанта нематеріальних активів / А. В.Єременко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2013. – № 7. – С. 60-64.
2. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М.: Academia: Наука, 1988. – 640 с.
3. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент: підруч. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД Університетська книга, 2010. – 334 с.
4. Корнух О.В. Творчий процес – двигун розвитку інтелектуального капіталу підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Корнух // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=894>.
5. Левченко Ю.Г. Інтелектуальний капітал та його роль у господарській діяльності підприємства / Ю.Г. Левченко // Бізнес та інтелектуальний капітал. – 2014. – № 1. – С. 92-97.
6. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М.: Издательский центр «Аktionер», 2002.
7. Махомет Ю.В. Сутнісна характеристика та структура інтелектуального капіталу підприємства / Ю.В. Махомет // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – Вип. 25. – С. 221-229.
8. Непляха Ю.В. Сутність та структура інтелектуального капіталу [Електронний ресурс] / Ю.В. Непляха // Економічні науки. – 2008. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/10\\_NPE\\_2008/Economics/30011.doc.htm](http://www.rusnauka.com/10_NPE_2008/Economics/30011.doc.htm).
9. Олійник О.М. Сутність та визначення поняття «інтелектуальний капітал підприємств залізничного транспорту» [Електронний ресурс] / О.М. Олійник // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1540>.
10. Пожуєв В.І. Інтелектуальний капітал як стратегічний потенціал організації / В.І.Пожуєв // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 37. – С. 4-15.
11. Школа В.Ю. Економічне обґрунтування ролі інтелектуального капіталу у формуванні інноваційної економічної системи / В. Ю. Школа // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 1. – С. 72-78.
12. Marr, B., Schiuma, G., Neely, A., 2002. Assessing strategic knowledge assets in Business. International Journal of Business Performance Management, vol. 4, nos. 2-4.



УДК 005.336.4+005.585

Холявка Л.Ю.

*аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва  
Національного університету «Львівська політехніка»*

## ІНДЕКСНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

### INDEX ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF FORMATION AND USE OF INTELLECTUAL POTENTIAL OF ENTERPRISE

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто існуючі проблеми щодо аналізування та оцінювання інтелектуального потенціалу підприємств. Запропоновано та обґрунтовано процесну модель індексного аналізування динаміки його формування і використання, що базується на розрахунках індивідуальних та зведених індексів. Також розроблено матрицю аналізування стану формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства.

**Ключові слова:** модель, індекс, інтелектуальний потенціал, формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства, процесна модель кількісного аналізування динаміки формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены существующие проблемы анализа и оценки интеллектуального потенциала предприятий. Предложена и обоснована процессная модель индексного анализа динамики его формирования и использования, основанная на расчетах индивидуальных и сводных индексов. Также разработана матрица анализа состояния формирования и использования интеллектуального потенциала предприятия.

**Ключевые слова:** модель, индекс, интеллектуальный потенциал, формирование и использование интеллектуального потенциала предприятия, процессная модель индексного анализа динамики формирования и использования интеллектуального потенциала предприятия.

#### ANNOTATION

The article discusses the existing problems in analysis and evaluation of the intellectual potential of enterprises. There was also developed a matrix of analysis of the formation and use of the intellectual potential of the company.

**Keywords:** model, index, intellectual potential, formation and use of intellectual potential of enterprise, process model of the indexed analysis of dynamics of the formation and use of intellectual potential of the company.

**Постановка проблеми.** Активний інтерес сучасних науковців і керівництва підприємств до питань застосування інтелектуального потенціалу зумовлюють актуальність досліджень щодо різноманітних процесів, пов'язаних з цим явищем. У свою чергу, однією із ключових проблем постає розроблення ефективної методології та інструментарію аналізування інтелектуального потенціалу, їхньої практичної придатності та пристосованості теоретичних розробок до реалій функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання. Адже отримані за підсумком аналізування результати, впливатимуть на рішення керуючої системи підприємства щодо подальшого управління його інтелектуальним потенціалом та визначатимуть значною мірою результативність його виробничо-господарської діяльності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанням вивчення особливостей аналізування та оцінювання інтелектуального потенціалу підприємств присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема І. Мойсеєнко, В. Волікова, О. Кендюхова, А. Пуліка, К. Нільсона [1-5] та ін. Авторами пропонується широкий спектр показників для оцінювання складових інтелектуального потенціалу та його загального рівня. При цьому зауважимо, що суперечність і багатоманітність існуючих наукових думок пов'язана у першу чергу зі специфікою сфери інтелектуальної діяльності, яка не завжди знаходить своє матеріальне вираження як на вході у вигляді ресурсів, так і в процесах її здійснення, отриманих результатах. Відносно нетривалий період дослідження інтелектуального потенціалу підприємств породжує деяку абстрактність і суб'єктивізм у розумінні його сутності, складових та способів аналізування. Пропоновані як зазначеними, так і багатьма іншими науковцями підходи відображають аналіз інтелектуального потенціалу з позиції складових інтелектуального капіталу, освітньо-наукових параметрів, ймовірності перетворення на інтелектуальний продукт, необхідності управлінського впливу на нього. Кожному з них притаманні власні переваги та недоліки, однак дотримання лише одного з них не дозволить у значній мірі розкрити у повному обсязі особливості та встановити тенденції його формування і використання.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Зауважимо, що у сучасних напрацюваннях за даною тематикою практично відсутній інструментарій для аналізування саме процесів формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства, та розгляду їх змін у динаміці. Дослідниками пропонуються показники, що характеризують складові інтелектуального потенціалу та їх взаємозв'язок, рівень інтелектуального потенціалу, результати його застосування, однак практично не приділяється увага дослідженню змін у формуванні і використанні інтелектуального потенціалу підприємства та його складових у часі, їхніх тенденцій. Тому актуальними постають питання розроблення інструментарію аналізування інтелектуального потенціалу з позиції зміни складових його фор-

мування і використання у часі та їхнього впливу як на загальний результат цих процесів, так і впливу процесів формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства на економічні результати його діяльності.

**Формулювання цілей статті.** Відповідно до виділених невирішених проблем, метою статті є розроблення і обґрунтування моделі аналізування динаміки формування і використання інтелектуального потенціалу підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Оскільки формування інтелектуального потенціалу підприємства (далі – ФІПП) та його використання (далі – ВІПП) супроводжується як кількісними, так і якісними характеристиками, доцільно проводити аналізування з позиції кількісних та якісних показників. Крім того, дане аналізування варто здійснювати у динаміці з метою виявлення існуючих тенденцій та залежностей у ФІПП і ВІПП.

Першочерговим завданням у аналізуванні є вибір мети, об'єкта й обґрунтування обраних напрямів аналізування. Відповідно до цілей статті, метою аналізування є дослідження особливостей ФІПП і ВІПП у динаміці, а об'єктом – процеси ФІПП і ВІПП у динаміці. Базуючись на вивченні теоретичних напрацювань за обраною тематикою [1-5] та дослідженні практики функціонування підприємств, нами обрані такі напрями аналізування. У ФІПП: витрати на навчання працівників; витрати на інформаційне і програмне забезпечення; нематеріальні активи; витрати на інформаційно-консультаційні послуги сторонніх суб'єктів; поставлені інтелектуальні завдання; звернення до зовнішніх джерел формування інтелектуального потенціалу підприємства; особливості управління та результати ФІПП. У ВІПП: витрати на оплату праці; застосоване інформаційне та програмне забезпечення; застосовані нематеріальні активи; виконані інтелектуальні завдання; подані та застосовані ідеї щодо виконання інтелектуальних завдань; особливості управління та результати ВІПП. Вибір цих напрямів зумовлений такими особливостями ФІПП і ВІПП:

- у процесах ФІПП і ВІПП завжди мають місце витрати, що стосуються створення чи придбання інтелектуальних ресурсів, винагороди основним носіям ІІ. Зауважимо, що хоча і нематеріальні активи не відносяться нами безпосередньо до складових ІІ підприємства, вони можуть застосовуватися у інтелектуальній діяльності чи виступати результатом її здійснення у якості втілених ідей у ноу-хау, патентах тощо. Тому динаміка вартості нематеріальних активів враховується при аналізуванні ФІПП, а частка застосованих нематеріальних активів у ВІПП;

- процеси ФІПП і ВІПП залежать від завдань, які постають перед підприємством і на розв'язання яких ці процеси спрямовані;

- ФІПП і ВІПП визначається не лише власними зусиллями підприємства, яке є відкритою

системою, а і повинне передбачати залучення зовнішніх носіїв ІР;

- процес ВІПП найповніше виражається ідеями, поданими та застосованими щодо вирішення поставлених завдань, а також застосованими інтелектуальними ресурсами;

- перебіг процесів ФІПП і ВІПП залежить значною мірою від налагодженого зв'язку, взаємодії та управлінського впливу з боку керуючої системи;

- логічно, що ФІПП і ВІПП впливає на особливості виробничо-господарської діяльності підприємства та його економічні результати.

Вважаємо, що аналізування за цими напрямками дозволить отримати найбільш повну та об'єктивну інформацію стосовно ФІПП і ВІПП. Наступним етапом, який визначає спосіб здійснення аналізування у обраних напрямках є вибір методів аналізування ФІПП і ВІПП. Моніторинг якісних параметрів ФІПП і ВІПП найбільш доцільно, на нашу думку, провести з допомогою анкетного опитування керівників підприємств. Якісні параметри стосуватимуться встановлення особливостей управління ФІПП і ВІПП на підприємстві, налагодження взаємодії між носіями інтелектуальних ресурсів під час ФІПП і ВІПП, оцінки керівниками рівня ІІ їхніх підприємств та результатів, які приносить його використання. Аналізування кількісних параметрів у визначених напрямках доцільно проводити із застосуванням існуючих економіко-статистичних методів задля вираження динаміки аналізованих величин та кореляційно-регресійних моделей для встановлення залежностей між цими величинами. Одержані, завдяки застосуванню методів, результати у якості розрахованих показників та їхньої динаміки, а також виявлених тенденцій, залежностей і особливостей управління дозволять зробити відповідні висновки щодо ефективності ФІПП і ВІПП на підприємстві, встановити причини одержаних результатів та розробити рекомендації з питань виправлення виявлених недоліків.

Зупинимо увагу на аналізуванні кількісних параметрів динаміки ФІПП і ВІПП. Стосовно вибору економіко-статистичного методу аналізування кількісних параметрів ФІПП і ВІПП, найбільш оптимальним, на нашу думку, є індексний метод. Загалом, індекс є відносним вираженням зміни явища у часі чи просторі стосовно його базового значення [6, с. 153; 7]. Застосування індексів дозволяє: найбільш ефективно дослідити динаміку показників ФІПП і ВІПП; поєднати у загальних показниках ФІПП і ВІПП одиничні показники, які мають різні розмірності; відобразити вплив зміни одиничних показників на загальні показники ФІПП і ВІПП. Узагальнимо існуючі різновиди індексів [6-7]: за охопленням елементів: індивідуальні (відображають зміну окремих елементів), зведені (відображають зміну усіх елементів певної сукупності чи явища); за змістом: індекси кіль-

кісних та якісних показників; за формою: агрегатні (відображають середню зміну досліджуваного явища і поєднують його кількісні та якісні складові), середні (відображають середнє значення сукупності індивідуальних індексів); за базою: динамічні (відображають зміну явища у часі, і можуть бути базовими та ланцюговими), територіальні (відображають зміну явища у просторі) тощо; за видами ваг: зі змінними вагами (для відображення зміни якісних складових явища), з постійними вагами (для відображення зміни кількісних складових явища); за складом: сталого складу (відображають зміну

лише величини досліджуваного явища), змінної структури (відображають вплив зміни у структурі досліджуваного явища на динаміку його величини).

Щодо застосування перелічених видів індексів, розраховувачі нами індекси будуть ланцюговими, застосовуватимуться індивідуальні та зведені індекси, враховуватимуться індекси сталого складу та змінної структури.

Охарактеризуємо детально запропонований процес та інструментарій аналізування кількісних параметрів ФПП і ВПП за допомогою індексів та узагальнимо їх у вигляді процесної

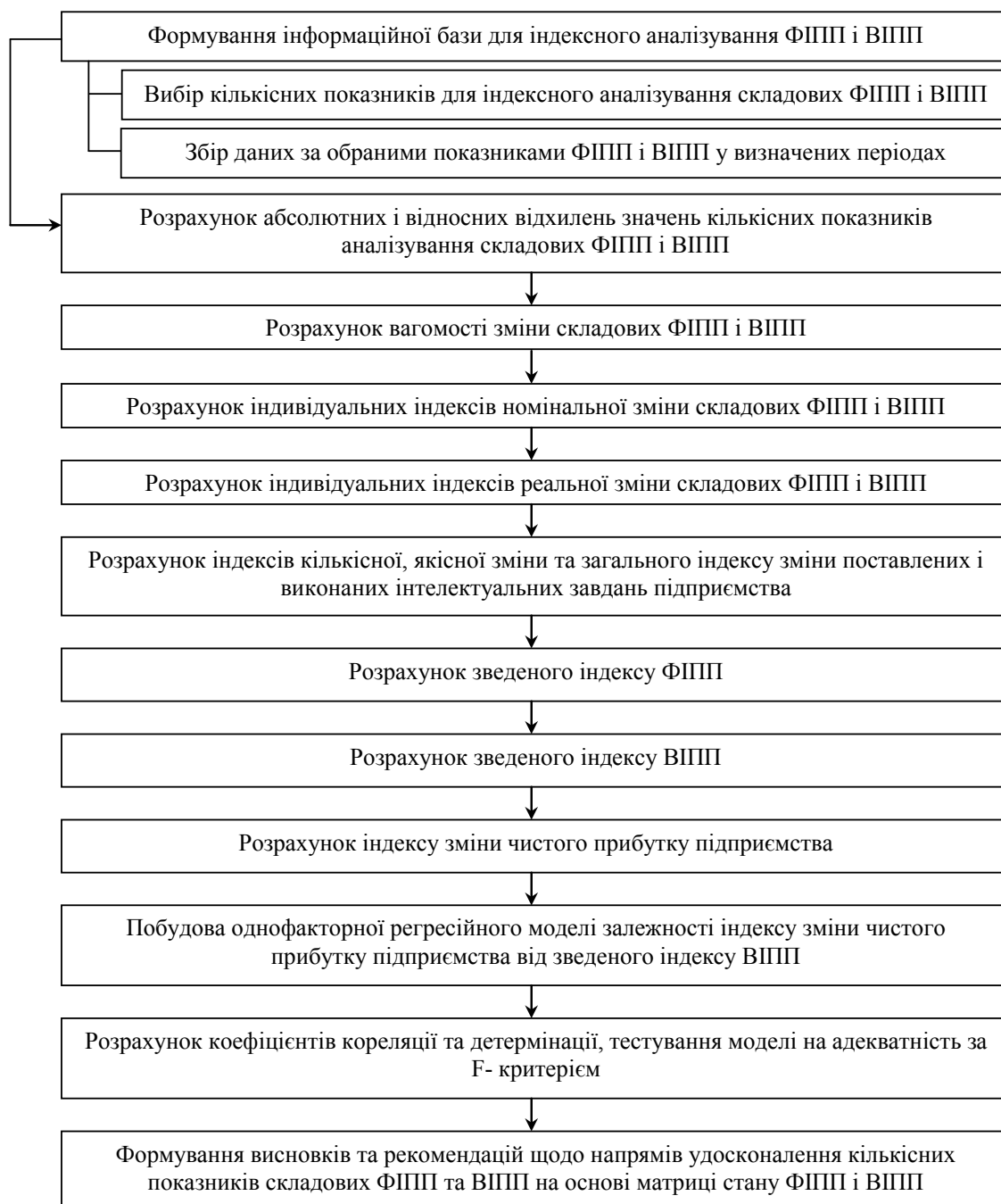


Рис. 1. Процесна модель індексного аналізування динаміки формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

моделі індексного аналізування динаміки ФІПП і ВІПП (рис. 1). Першочерговим етапом є формування інформаційної бази для аналізування на основі фінансової, статистичної звітності підприємства, також експертного опитування керівників. Вартісними показниками підприємства, обраними для аналізування, є: обсяги витрат на навчання працівників; залишкова вартість нематеріальних активів; обсяги витрат на інформаційно-консультаційні послуги сторонніх суб'єктів; обсяги витрат на інформаційне та програмне забезпечення; обсяги витрат на оплату праці працівників; обсяги прибутку.

Серед інших параметрів, що мають кількісне вираження у ФІПП, ми обрали: кількість поставлених інтелектуальних завдань підприємства, якими є завдання інтелектуальної діяльності, спрямованої на створення, пошук і застосування інтелектуальних ресурсів у процесі пошуку, вибору і застосування інтелектуальних продуктів задля вирішення завдань виробничо-господарської діяльності підприємства; частка звернень підприємства до зовнішніх джерел у ФІПП. У ВІПП: частка застосованих нематеріальних активів у вирішенні інтелектуальних завдань; частка застосованого інформаційного та програмного забезпечення у вирішенні інтелектуальних завдань; кількість поданих ідей щодо вирішення інтелектуальних завдань; частка застосованих ідей у вирішенні інтелектуальних завдань; частка застосованих ідей у вирішенні інтелектуальних завдань, які були подані працівниками, що пройшли навчання у поточному році; виконані інтелектуальні завдання.

Наступний етап полягає у аналізуванні обраних параметрів на основі показників абсолютного та відносного відхилення їхнього значення у поточному році порівняно з попереднім. На основі розрахунку відносних відхилень складових у межах ФІПП і ВІПП можемо встановити вагомість зміни кожної складової, яка розраховуватиметься як відношення відсотка відносної зміни конкретної складової ФІПП по модулю до сумарної відсоткової зміни усіх складових:

$$\begin{aligned} B_i &= |B_{ei}| / \sum_{i=1}^5 |B_{ei}|, \\ B_j &= |B_{ej}| / \sum_{j=1}^6 |B_{ej}|, \end{aligned} \quad (1)$$

де,  $B_i$ ,  $B_j$  – вагомість зміни окремої складової ФІПП і ВІПП відповідно у звітному періоді;  $B_{ei}$ ,  $B_{ej}$  – модуль відносного відхилення окремої складової ФІПП і ВІПП відповідно у звітному періоді, %;  $\sum_{i=1}^5 B_{ei}$ ,  $\sum_{j=1}^6 B_{ej}$  – сума модулів відносних відхилень складових ФІПП і ВІПП відповідно у звітному періоді, %;  $i, j$  – кількість складових ФІПП і ВІПП відповідно,  $i=1...5$ ,  $j=1...6$ .

Приймаємо до розрахунку індивідуальних індексів у ФІПП і ВІПП, тобто зміни кожної складової. Вважаємо, що для об'єктивного відображення зміни складової недостатньо лише

розрахувати зміну її кількісних характеристик, а й впливу цієї зміни по відношенню до зміни інших складових у ФІПП та ВІПП. Тому доцільним є зваження розрахованого індексу на вагомість зміни складової. Для цього пропонуємо ввести поняття індексу номінальної зміни складової, який характеризуватиме зміну величини складової ФІПП та ВІПП, а також індекс реальної зміни складової – зміна складової ФІПП і ВІПП з урахуванням вагомості цієї зміни. Загальна формула розрахунку кожного з цих індексів виглядатиме так:

$$\begin{aligned} I_{in} &= Z_{i1}/Z_{i0}, \\ I_{jn} &= Z_{j1}/Z_{j0}, \\ I_{ip} &= (I_{in})^{B_i}, \\ I_{jp} &= (I_{jn})^{B_j}, \end{aligned} \quad (2)$$

де,  $I_{in}$ ,  $I_{jn}$  – індекси номінальної зміни складової ФІПП і ВІПП відповідно;  $Z_{i1}$ ,  $Z_{j1}$  – значення складової ФІПП і ВІПП відповідно у звітному періоді;  $Z_{i0}$ ,  $Z_{j0}$  – значення складової ФІПП і ВІПП відповідно у базовому періоді;  $I_{ip}$ ,  $I_{jp}$  – індекси реальної зміни складової ФІПП і ВІПП відповідно.

Представимо формули розрахунку індексів реальної зміни складових ФІПП і ВІПП у таблиці 1. Щодо поставлених інтелектуальних завдань підприємства, то їхнє значення вважаємо визначальним у ФІПП, оскільки вони можуть суттєво впливати на показники решти складових ФІПП, зумовлюючи таким чином додаткові витрати на інформаційне чи програмне забезпечення, на навчання працівників, залучення зовнішніх джерел ФІПП тощо. Крім того, важливо враховувати і характер інтелектуальних завдань у їхньому аналізуванні, адже вони можуть виражатися низьким, середнім чи високим рівнем складності. Тому при розрахунку індексу поставлених завдань необхідно враховувати дві його складові: кількісну та якісну.

Кількісна складова виражатиметься зміною загальної кількості поставлених завдань, а якісна демонструватиме їхнє структурне покращення. Структурним покращенням ми вважаємо зростання кількості інтелектуальних завдань середнього та високого рівнів складності. Адже формально зростання може відбуватися за рахунок збільшення інтелектуальних завдань низького рівня складності, тоді індекс кількісної зміни збільшуватиметься, однак це не означатиме реального прогресу в ФІПП. Отже, індекс зміни кількості поставлених інтелектуальних завдань:

$$I_{nzk} = (Z_{n31}/Z_{n30}). \quad (3)$$

де,  $I_{nzk}$  – індекс зміни кількості поставлених інтелектуальних завдань;  $Z_{n31}$ ,  $Z_{n30}$  – загальна кількість поставлених інтелектуальних завдань у звітному та базовому періодах відповідно.

Індекс якісної зміни поставлених інтелектуальних завдань:

$$I_{nzj} = (Z_{n30} \cdot \mathcal{C}_{n361} + Z_{n30} \cdot \mathcal{C}_{n3c1}) / (Z_{n30} \cdot \mathcal{C}_{n360} + Z_{n30} \cdot \mathcal{C}_{n3c0}). \quad (4)$$



де,  $I_{пзз}$  – індекс якісної зміни поставлених інтелектуальних завдань;  $Ч_{пзв1}$ ,  $Ч_{пзв0}$  – частка поставлених інтелектуальних завдань високого рівня складності у звітному та базовому періодах відповідно;  $З_{пзс1}$ ,  $З_{пзс0}$  – частка поставлених інтелектуальних завдань середнього рівня складності у звітному та базовому періодах відповідно.

Загальний індекс зміни поставлених завдань:

$$I_{пз} = I_{пзк} \cdot I_{пзз} \quad (5)$$

Таблиця 1

**Індивідуальні ланцюгові індекси реальної зміни складових формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства**

Формула розрахунку індексу	Пояснення індексу
<b>Складові ФППП</b>	
$I_{внр} = (З_{вн1} / З_{вн0})^{В_{вн}}$	індекс реальної зміни витрат на навчання працівників підприємства.
$I_{вкр} = (З_{вк1} / З_{вк0})^{В_{вк}}$	індекс реальної зміни витрат підприємства на інформаційно-консультаційні послуги сторонніх суб'єктів.
$I_{впр} = (З_{вп1} / З_{вп0})^{В_{вп}}$	індекс реальної зміни витрат підприємства на інформаційне та програмне забезпечення.
$I_{нар} = (З_{на1} / З_{на0})^{В_{на}}$	індекс реальної зміни залишкової вартості нематеріальних активів підприємства.
$I_{здр} = (З_{зд1} / З_{зд0})^{В_{зд}}$	індекс реальної зміни частки звернень підприємства до зовнішніх джерел у ФППП.
<b>Складові ВППП</b>	
$I_{нір} = (З_{ні1} / З_{ні0})^{В_{ні}}$	індекс реальної зміни поданих ідей щодо вирішення інтелектуальних завдань підприємства.
$I_{зір} = (З_{зі1} / З_{зі0})^{В_{зі}}$	індекс реальної зміни застосованих ідей у вирішенні інтелектуальних завдань підприємства.
$I_{зіпр} = (З_{зіп1} / З_{зіп0})^{В_{зіп}}$	індекс реальної зміни застосованих ідей у вирішенні інтелектуальних завдань підприємства, що подані працівниками, які пройшли навчання у звітному та базовому періодах.
$I_{знар} = (З_{зна1} / З_{зна0})^{В_{зна}}$	індекс реальної зміни частки застосованих нематеріальних активів у вирішенні інтелектуальних завдань підприємства.
$I_{вор} = (З_{во1} / З_{во0})^{В_{во}}$	індекс реальної зміни витрат на оплату праці працівників підприємства.
$I_{зпр} = (З_{зп1} / З_{зп0})^{В_{зп}}$	індекс реальної зміни частки застосованого програмного та інформаційного забезпечення у вирішенні інтелектуальних завдань підприємства.

Джерело: запропоновано автором

Аналогічно відбуватиметься розрахунок індексу виконаних інтелектуальних завдань:

$$I_{взк} = (З_{вз1} / З_{вз0})$$

$$I_{взз} = (З_{вз0} \cdot Ч_{взв1} + З_{вз0} \cdot Ч_{взс1}) / (З_{вз0} \cdot Ч_{взв0} + З_{вз0} \cdot Ч_{взс0}) \quad (6)$$

$$I_{вз} = I_{взк} \cdot I_{взз}$$

де,  $I_{взк}$ ,  $I_{взз}$ ,  $I_{вз}$  – індекси кількісної, якісної зміни та загальний індекс зміни виконаних інтелектуальних завдань відповідно;  $З_{вз1}$ ,  $З_{вз0}$  – загальна кількість виконаних інтелектуальних завдань у звітному та базовому періодах відповідно;  $Ч_{взв1}$ ,  $Ч_{взв0}$  – частка виконаних інтелектуальних завдань високого рівня складності у звітному та базовому періодах відповідно;  $З_{взс1}$ ,  $З_{взс0}$  – частка виконаних інтелектуальних завдань середнього рівня складності у звітному та базовому періодах відповідно.

На основі розрахованих індивідуальних індексів переходимо до розрахунку зведених індексів ФППП і ВППП. Зведений індекс ФППП:

$$I_{ФПП} = (I_{внр} \cdot I_{вкр} \cdot I_{впр} \cdot I_{нар} \cdot I_{здр})^{I_{пз}} \quad (7)$$

Щодо розрахунку зведеного індексу ВППП, то його значення залежить не лише від індексів визначених нами складових та виконання інтелектуальних завдань, але і від здійснених процесів ФППП. Тому доцільно добуток індексів складових зважувати на зведений індекс формування (від якого в значній мірі залежить значення цих складових), а отримане значення, у свою чергу, повинне бути зважене на індекс виконаних інтелектуальних завдань як основного результату ВППП:

$$I_{ВПП} = \left( (I_{нір} \cdot I_{зір} \cdot I_{зіпр} \cdot I_{знар} \cdot I_{вор} \cdot I_{зпр})^{I_{ФПП}} \right)^{I_{вз}} \quad (8)$$

Після розрахунку відповідних індексів постає потреба аналізування їхніх значень у динаміці та виявлення причин і найвагоміших складових, що їх зумовлюють. Крім того, доцільно провести аналізування взаємозв'язку між ВППП та основними результатами виробничо-господарської діяльності підприємства. Таким основним результатом, який у даному аспекті найповніше відображатиме ефективність усієї діяльності та є універсальним для будь-якого підприємства показником, виступає обсяг чистого прибутку. З метою встановлення залежності чистого прибутку підприємства від ВППП, розрахуємо індекс зміни чистого прибутку:

$$I_{пб} = (З_{пб1} / З_{пб0}) \quad (9)$$

де,  $I_{пб}$  – індекс зміни чистого прибутку;  $З_{пб1}$ ,  $З_{пб0}$  – обсяги чистого прибутку в звітному та базовому періодах відповідно.

Після розрахунку значень індексів  $I_{пб}$  та  $I_{ВПП}$  у динаміці, найоптимальнішим методом перевірки їхньої взаємозалежності є побудова однофакторної регресійної моделі, яка допоможе встановити причинно-наслідкові зв'язки між факторною ( $I_{ВПП}$ ) та результативною ( $I_{пб}$ ) ознаками. При цьому, обов'язковою умовою перевірки параметрів зв'язку є розрахунок коефіцієнтів кореляції, детермінації, а також перевірки адекватності моделі на основі F-критерію.

Щодо висновків за розрахованими зведеними індексами ФІПП і ВІПП а також їхнього взаємозв'язку з індексом зміни чистого прибутку, можливі такі комбінації:

–  $I_{ФІПП} > I_{ВІПП}$ , переважання величини індексу ФІПП над індексом ВІПП свідчить про неефективність понесених витрат та неадекватність поставлених інтелектуальних завдань підприємства, що можуть бути зумовлені такими причинами: невідповідність інтелектуальних завдань реальним потребам підприємства, формальний та нецільовий характер оновлення інтелектуальних ресурсів, незрозумілість завдань для виконавців, недостатність навичок застосування засобів штучного інтелекту чи інших інтелектуальних ресурсів, відсутність налагодженого зв'язку та взаємодії у процесі вирішення інтелектуальних завдань, відсутність стимулів та мотивів до активного генерування та застосування носіями ІІ ідей у вирішенні інтелектуальних завдань тощо;

–  $I_{ФІПП} \approx I_{ВІПП}$ , наближеність значень обох індексів свідчить про те, що витрати, котрі мали місце у процесах ФІПП і ВІПП, є виправданими і забезпечили оптимальний для підприємства кількісний та якісний результат, при цьому не спостерігається максимальна віддача від інтелектуальних ресурсів та рекомендуються додаткові мотиваційні впливи чи покращення рівня застосування інтелектуальних ресурсів носіями ІІ;

–  $I_{ФІПП} < I_{ВІПП}$ , переважання величини індексу ВІПП над індексом ФІПП відображає високу ефективність застосування підприємством свого ІІ та високу віддачу від здійснених витрат, не лише коректність та досяжність поставлених інтелектуальних завдань, а у високий ступінь мотивованості носіїв ІІ до їхнього виконання, налагодженість взаємодії між ними та вміння ефективно застосовувати інтелектуальні ресурси;

–  $I_{ВІПП} > I_{нб}$ , значення індексу ВІПП переважає індекс зміни чистого прибутку та свідчить про те, що результати ВІПП не забезпечують достатнього впливу на зміну прибутку підприємства, що може бути зумовлено втратою чи незастосуванням частини результатів ВІПП, недостатньою відповідністю цих результатів цілям та завданням виробничо-господарської діяльності підприємства тощо;

–  $I_{ВІПП} \approx I_{нб}$ , наближеність значень обох індексів демонструє пропорційність зміни результатів ВІПП та чистого прибутку, що підтверджує застосування результатів ВІПП у виробничо-господарській діяльності підприємства, та важливість інтелектуальної складової у ній;

–  $I_{ВІПП} < I_{нб}$ , значення індексу зміни чистого прибутку переважає індекс ВІПП та відображає високу ефективність результатів ВІПП, цілеспрямованість та пріоритетність інтелектуальної діяльності на підприємстві, яка призводить до зростання його чистого прибутку у більших обсягах ніж обсяги затрачених ресурсів,

а також свідчить про високоякісне виконання та правильну постановку інтелектуальних завдань. Сформуємо можливі комбінації одержаних результатів у вигляді матриці (рис. 2), потрапляння яких у кожен із секторів характеризуватиме стан ФІПП і ВІПП в аналізованому періоді, а зміна сектора упродовж різних періодів відображатиме зміну ефективності здійснюваних підприємством процесів ФІПП і ВІПП.

Сектор надлишкових витрат і низьких результатів (поганий стан) $I_{ФІПП} > I_{ВІПП}, I_{ВІПП} > I_{нб}$
Сектор помірних витрат і недоотриманих результатів (задовільний стан) $I_{ФІПП} < I_{ВІПП}, I_{ВІПП} > I_{нб}$
Сектор надлишкових витрат і достатніх результатів (хороший стан) $I_{ФІПП} > I_{ВІПП}, I_{ВІПП} < I_{нб}, I_{ВІПП} \approx I_{нб}$
Сектор окуплених витрат і високих результатів (відмінний стан) $I_{ФІПП} < I_{ВІПП}, I_{ВІПП} < I_{нб}, I_{ВІПП} \approx I_{нб}$

Рис. 2. Матриця стану формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства

Джерело: розроблено автором

**Висновки.** Отже, здійснені наукові пошуки засвідчили існування проблем у існуючій методології аналізування інтелектуального потенціалу підприємств та потреби розгляду саме динаміки процесів його формування і використання. Запропонована процесна модель індексного аналізування динаміки формування і використання інтелектуального потенціалу підприємства базується на розрахунку індивідуальних ланцюгових індексів номінальної та реальної зміни їхніх складових, кількісної, якісної та загальної зміни поставлених і виконаних інтелектуальних завдань, а також визначенні зведених індексів формування і використання інтелектуального потенціалу та регресійного аналізу причинно-наслідкового зв'язку між значенням індексу використання інтелектуального потенціалу та індексом зміни чистого прибутку підприємства. Дана модель придатна до застосування на підприємствах будь-якого профілю господарської діяльності та має значну практичну вагомість, адже забезпечує виявлення і систематизацію існуючих проблем формування і використання інтелектуального потенціалу на підприємствах та дозволяє розробляти на їхній основі рекомендації щодо удосконалення та досягнення збалансованості між цими процесами та їхніми результатами.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: монографія / І.П. Мойсеєнко. – Львів: Аверс, 2007. – 303 с.

2. Воліков В.В. Оцінка інтелектуального потенціалу підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец.: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / В.В. Воліков. – Харків, 2012. – 20 с.
3. Кендюхов О.В. Ефективне управління інтелектуальним капіталом: монографія / О.В. Кендюхов // НАН України. Інститут економіки промисловості; ДонУЕП. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 359 с.
4. Pulic A. Measuring the performance of intellectual potential in knowledge economy [Електронний ресурс] / A. Pulic // 2nd McMaster World Congress on Measuring and Managing Intellectual Capital, 1998. – Режим доступу: [xa.yimg.com/kq/groups/.../pulic+1998.pdf](http://xa.yimg.com/kq/groups/.../pulic+1998.pdf).
5. Nilsson Carl-Henric. Introducing intellectual potential – the case of Alfa Laval [Електронний ресурс] / C-H Nilsson, D. Ford // Journal of intellectual capital, 2004. – Vol. 5. – № 3. – Pp. 414-425. – Режим доступу: <http://www.emeraldinsight.com/journals.htm?articleid=884031>.
6. Статистика: теоретичні засади і прикладні аспекти: навчальний посібник. Р.В. Фещур, А.Ф. Барвінський, В.П. Кічор та інші; За наук. ред. Р.В. Фещура. – 2-ге вид. оновлене і доп. – Львів: «Інтелект-Захід», 2003. – 576 с.
7. Статистика. Частина 3. Індекси: Методичні вказівки щодо проведення практичних занять [Електронний ресурс] / Уклад. І.М. Волик. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – 26 с. – Режим доступу: [http://lib.uabs.edu.ua/library/Method/K\\_kibernetiki/2006/679\\_2006.htm](http://lib.uabs.edu.ua/library/Method/K_kibernetiki/2006/679_2006.htm).

УДК 338.3:631.1.016

Христенко Г.М.  
кандидат економічних наук, доцент  
Відокремленого підрозділу  
Національного університету біоресурсів  
і природокористування України  
«Бережанський агротехнічний інститут»

## ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА

### EFFECT OF CONCENTRATION ON THE EFFICIENCY OF GRAIN PRODUCTION

#### АНОТАЦІЯ

Досліджено вплив концентрації виробництва зерна на економічну ефективність галузі та встановлено оптимальні розміри посівних площ зернових культур. Обґрунтовано переваги великотоварного зерновиробництва в умовах ринкових трансформацій. Доведено, що великотоварне виробництво є основою впровадження інновацій.

**Ключові слова:** зерновиробництво, ефективність, концентрація, урожайність, великотоварне виробництво, інновації, сільськогосподарські підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

Исследовано влияние концентрации производства зерна на экономическую эффективность отрасли и установлены оптимальные размеры посевных площадей зерновых культур. Обоснованы преимущества крупнотоварного зернопроизводства в условиях рыночных трансформаций. Доказано, что крупнотоварное производство является основой внедрения инноваций.

**Ключевые слова:** зернопроизводство, эффективность, концентрация, урожайность, крупнотоварное производство, инновации, сельскохозяйственные предприятия.

#### ANNOTATION

The influence of the concentration of grain production on the economic efficiency of the industry is studied and the optimal size of grain crops acreage is set. The advantage of large grain production in a market transformation is grounded. It is proved that large-scale production is the basis of innovation.

**Keywords:** grain production, efficiency, concentration, yield, large-scale production, innovation, agricultural enterprises.

**Постановка проблеми.** Інтеграція України у світовий економічний простір та посилення конкурентної боротьби на ринку сільськогосподарської продукції зумовлюють необхідність вирішення невідкладної проблеми – прискорення ефективного розвитку галузей АПК. Важливою складовою системи заходів щодо прискорення розвитку зернового господарства, підвищення його конкурентоспроможності й ефективності є застосування інноваційних підходів до господарської діяльності, що передбачають використання сучасних інноваційних ресурсозберігаючих технологій, високопродуктивної техніки, досягнення оптимальної концентрації галузі.

Розміри більшості діючих господарств не дають змоги вести високоефективне виробництво на інноваційних засадах, а тому виникає потреба його наукового обґрунтування, як правило, на новій техніко-технологічній та організаційній основі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Важливість процесів концентрації агропро-

мислового виробництва для національного господарства викликала значну увагу до дослідження цієї проблеми з боку вітчизняних науковців. Зокрема, теоретичним, практичним та методологічним аспектам вирішення зазначеної проблеми присвячені праці українських вчених, а саме: В.Я. Амбросова, Я.П. Березівського, О.Ю. Єрмакова, П.М. Макаренка, Т.Г. Маренич, Л.Ю. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка та інших.

Проте на сьогодні залишається актуальним питання оптимальних розмірів концентрації аграрного виробництва, які дозволили б повною мірою використовувати інноваційні фактори розвитку зернового господарства.

**Метою статті** є дослідження впливу концентрації на ефективність зерновиробництва та обґрунтування оптимальних розмірів посівних площ зернових культур.

**Виклад основного матеріалу.** Сільське господарство Тернопільщини характеризується функціонуванням аграрних формувань різних розмірів, форм власності та організаційно-правових форм. У процесі реформування аграрного сектору економіки Тернопільської області відбулися деконцентрації у сільськогосподарських підприємствах, формування дрібнотоварного виробництва, суттєве скорочення поголів'я худоби та площ угідь, які обробляються, зменшення обсягів виробництва продукції.

Аналізуючи розвиток зернової галузі регіону, варто відзначити, що основними виробниками зерна є сільськогосподарські підприємства – більше 78% валового збору. З огляду на це, сектору сільськогосподарських підприємств відводиться ключова роль у вирішенні проблеми продовольчої безпеки регіону та держави в цілому. Сільськогосподарські підприємства можуть досягнути стійкості, стабільності та максимальної ефективності зернового виробництва за умов обґрунтування раціональних параметрів їх функціонування та розвитку.

Оптимальні розміри аграрних формувань сприяють раціональнішому використанню виробничих ресурсів, підвищенню продуктивності праці, зростанню обсягів виробництва продукції та поліпшенню її якості, економії затрат і у цілому забезпечують ефективне ведення зернового господарства.



Світова практика засвідчує, що у розвитку сільськогосподарських підприємств позитивною є тенденція до концентрації виробництва. Об'єктивною її основою є техніко-економічні переваги великого виробництва перед дрібним [6].

Для визначення впливу концентрації виробництва зернових на економічну ефективність галузі проведено групування сільськогосподарських підприємств Тернопільської області (табл. 1).

Дослідження показали, що економічна ефективність виробництва пшениці тісно пов'язана із розміром як зібраної площі, так і ріллі загалом

сільськогосподарського підприємства, що свідчить про позитивний вплив масштабу виробництва зростання концентрації.

Так, найвищої врожайності (36,9 ц/га), рівня виробництва зерна на 100 га ріллі та його реалізації відповідно 1115 та 1014 ц досягнуто господарствами п'ятої групи, в яких середній розмір зібраної площі пшениці становив 2128 га, а ріллі 7035 га.

Порівняно найнижчу собівартість 1 ц реалізованої пшениці (128,4 грн) мали господарства третьої групи. У результаті ці господарства

Таблиця 1

**Вплив концентрації виробництва пшениці на економічну ефективність галузі у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, 2013 р.**

Показники	Групи господарств за зібраною площею пшениці, га					
	I до 100	II 101-300	III 301-500	IV 501-1000	V 1001 і більше	У середньому на 1 господарство
Кількість підприємств, од.	47	71	40	35	31	224
Зібрана площа пшениці, га	60	196	398	716	2128	552
Середня урожайність, ц/га	29,0	31,3	32,0	36,8	36,9	35,4
Площа ріллі на підприємство, га	332	967	1605	2614	7035	2045
На 100 га ріллі, ц: вироблено зерна	523	637	794	1007	1115	957
реалізовано зерна	480	637	777	790	1014	861
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	133,4	133,7	132,4	131,6	143,3	138,4
в т.ч.: прямі матеріальні витрати, грн	94,8	98,6	98,5	94,7	100,9	99,0
з них: витрати на насіння	19,3	16,1	17,4	16,4	15,4	16,0
міндобрива	27,6	34,9	31,1	32,3	32,3	32,3
нафтопродукти	22,2	18,7	16,1	15,6	12,5	14,4
витрати на оплату праці	11,0	7,9	6,8	7,4	6,7	7,1
Собівартість 1 ц реалізованого зерна, грн	150,1	132,4	128,4	142,8	157,5	148,2
Ціна реалізації 1 ц зерна, грн	137,3	135,1	134,5	138,1	139,1	137,8
Одержано прибутку: на 1 га зібраної площі зернових, грн	-341,6	87,1	190,7	-134,2	-617,8	-330,0
на 1 ц проданого зерна, грн	-12,8	2,8	6,1	-4,7	-18,4	-10,3
Рівень рентабельності галузі, %	-8,5	2,1	4,7	-3,3	-11,7	-7,0

Джерело: розраховано за даними: [7; 8]

Таблиця 2

**Вплив концентрації виробництва зерна на економічну ефективність галузі у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, 2013 р.**

Показники	Групи господарств за зібраною площею зернових, га					
	I до 100	II 101-300	III 301-500	IV 501-1000	V 1001 і більше	У середньому на 1 господарство
Кількість підприємств, од.	51	58	58	38	42	247
Зібрана площа зерна, га	111	365	691	1375	4304	1214
Середня урожайність, ц/га	36,8	41,2	40,6	45,2	58,2	52,0
Площа ріллі на підприємство, га	242	619	1087	2052	6648	1897
На 100 га ріллі, ц: вироблено зерна	1686	2427	2583	3030	3769	3329
реалізовано зерна	1191	2090	2279	2811	3427	3009
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	113,4	113,9	121,4	117,2	105,4	109,5
Собівартість 1 ц реалізованого зерна, грн	126,4	119,7	132,5	118,2	121,9	122,4
Ціна реалізації 1 ц зерна, грн	126,3	123,7	125,8	122,1	127,9	126,5
Одержано прибутку:						
на 1 га зібраної площі зернових, грн	-0,5	143,6	-238,3	167,0	314,0	196,7
на 1 ц проданого зерна, грн	-0,02	4,1	-6,6	3,9	5,9	4,2
Рівень рентабельності галузі, %	0,0	3,4	-5,0	3,4	4,9	3,4

Джерело: розраховано за даними: [7; 8]

одержали порівняно найбільшого рівня прибутку з розрахунку на 1 га зібраної площі та на 1 ц реалізованої продукції (відповідно 190,7 та 6,1 грн). Закономірно, що у третій групі підприємств рівень рентабельності пшениці досяг найвищого значення – 4,7%, а середній показник по області був на рівні -7%.

Дослідження показали, що висока економічна ефективність виробництва пшениці досягається у господарствах із розмірами зібраної площі 300-500 га.

Водночас, при досягненні надмірної концентрації виробництва, при невисокій врожайності (п'ята група господарств) собівартість виробництва пшениці є однією з найбільших серед досліджуваних господарств (143,3 грн/ц). Рівень збитковості виробництва пшениці у даній групі досягла найвищого значення 11,7%. Це вказує на необхідність посилення інноваційної діяльності зернової галузі, яка повинна ґрунтуватися на запровадженні інноваційних ресурсозберігаючих технологій, як систем, що включають такі складові: новітні сорти, прогресивні техніку і агротехнічні прийоми вирощування зернових культур, удосконалені системи удобрення та захисту рослин тощо. Встановлено, що підвищення урожайності зернових культур корелює з концентрацією виробництва, проте більшість сільськогосподарських підприємств регіону має низьку продуктивність зернових посівів через невисокий рівень концентрації, що не дає змоги використовувати інноваційну модель розвитку зернової галузі.

Дослідження свідчать, що вирощування зернових культур на невеликих відмежованих ділянках характеризується спрощеною технологією і високою трудомісткістю їх виробництва. Дрібнотоварне виробництво не має перспективи розвитку. Адже високоефективне ведення зернового господарства забезпечують великотоварні підприємства, які виступають основою впровадження інновацій [9].

Виявлено чітку тенденцію впливу зростання концентрації виробництва зернових на економічну ефективність галузі (табл. 2).

Результати групування сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за рівнем концентрації виробництва зерна (табл. 2) показують, що в міру збільшення зібраної площі простежується стійка тенденція до підвищення ефективності виробництва зерна, що знаходить відображення в зростанні урожайності та прибутковості галузі. Дослідженнями встановлено, що найвища ефективність ведення зернової галузі досягнута у господарствах п'ятої групи, в яких середня площа ріллі становила 6648 га. У них середня урожайність зернових культур становила 58,2 ц/га, або була більшою порівняно з господарствами першої групи відповідно у 1,5 рази.

Розширення площ зернових культур у поєднанні із зростанням їх урожайності сприяло закономірному збільшенню обсягів виробництва

зерна у розрахунку на підприємство. Зокрема, сільськогосподарськими підприємствами п'ятої групи вироблено 3769 ц зерна на 100 га ріллі, що у 2,2 рази більше, ніж першою групою господарств із середньою врожайністю 36,8 ц/га. Крім того, у господарствах п'ятої групи найнижча собівартість зерна (105,4 грн), а отже і найвищий рівень рентабельності виробництва зернових (4,9%).

Проведені дослідження показали, що економічна ефективність аграрного виробництва тісно пов'язана насамперед із розміром господарств за площею сільськогосподарських угідь. Зниження рівня концентрації площ посіву зернових культур не дає змоги повною мірою використовувати інноваційні фактори розвитку. Зосередження виробництва зерна у великотоварних підприємствах дозволить застосувати сучасні засоби механізації та технології, що сприятиме підвищенню продуктивності праці, поліпшенню якості продукції й у цілому забезпечуватиме ефективне ведення зернового господарства.

Наявність підприємств з високим рівнем концентрації дозволить забезпечити виробництво конкурентоспроможної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках. Економічний ефект великого, насамперед за земельними угіддями, сільськогосподарського виробництва проявляється у такому:

- земельні ресурси використовуються ефективніше, оскільки великі підприємства мають більше можливостей для дотримання науково обґрунтованої сівозміни, застосування високотехнологічних засобів обробітку ґрунту та догляду за посівами, інноваційних технологій виробництва зернових культур;

- є передумови ефективніше використовувати основні засоби, зокрема сільськогосподарську техніку, машини, обладнання, приміщення, а також створюються кращі умови для використання виробничої та соціальної інфраструктури, закупівлі й застосування новітньої техніки і сучасних технологій;

- існує можливість здійснювати переробку сільськогосподарської продукції, її зберігання і реалізацію через фірмові магазини;

- є можливість зберігати зерно тривалий час через наявність у великих підприємствах елеваторних потужностей. Це дає можливість реалізовувати продукцію не в період масового збирання, а в інші місяці із сприятливою ринковою кон'юнктурою, що забезпечує товаровиробникам значно вищі прибутки;

- є можливість ефективніше використовувати робочу силу завдяки кооперації і спеціалізації праці, що сприяє підвищенню її продуктивності, забезпечувати раціональний режим праці та відпочинку;

- є більше можливостей для поліпшення об'єктів соціальної інфраструктури на сільських територіях;

- проявляється ефект економії на масштабах, найповніше використовується синергетич-

ний ефект, за рахунок поєднання великого, середнього та малого виробництва в єдиній системі господарювання, що доведено світовою наукою і практикою.

**Висновки.** Результати досліджень свідчать, що рівень концентрації виробництва істотно впливає на ефективність зернової галузі. Однак сучасний стан концентрації виробництва на більшості аграрних підприємств регіону не дозволяє здійснювати розширене відтворення та інноваційне оновлення галузі, призводить до руйнації системи сівозмін, виснаження ґрунтів. Удосконалення концентрації зерновиробництва пропонується здійснювати в інтенсивно-інноваційному напрямі на основі обґрунтованих оптимальних розмірів площ посіву зернових культур, що забезпечуватиме зменшення собівартості продукції та підвищення ефективності галузі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В.Я. Великотоварні підприємства як основа впровадження інновацій / В.Я. Амбросов, Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2007. – № 6. – С. 14-19.
2. Березівський Я.П. Формування великотоварних аграрних підприємств асоційованого типу / Я.П. Березівський // Науковий вісник Луганського національного аграрного університету. – 2010. – № 16. – С. 67-74.
3. Макаренко П.М. Переваги й обмеження концентрації виробництва у сільському господарстві / П.М. Макаренко, Ю.П. Макаренко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 65-70.
4. Маренич Т.Г. Трансформаційна динаміка та механізми економічного регулювання агроформувань (питання теорії, методології, практики): [монографія] / Т.Г. Маренич. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 454 с.
5. Мельник Л.Ю. Теоретичні основи й практика концентрації виробництва в сільському господарстві / Л.Ю. Мельник // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 15-22.
6. Месель-Веселяк В.Я. Розвиток форм господарювання в аграрному секторі України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 34-41.
7. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за 2013 р. Форма 50-сг (річна).
8. Сільське господарство Тернопільської області за 2013 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2014. – 216 с.
9. Христенко Г.М. Організація великотоварного виробництва як напрям інноваційного розвитку зернового господарства / Г.М. Христенко, І.С. Гурська // Економічний аналіз. – 2012. – Вип. 10. – Ч. 2. – С. 101-104.

УДК 330.131.7

Христоророва В.Р.  
студентка

Київського національного університету технологій та дизайну

## ОСНОВНІ МЕТОДИ ВПЛИВУ НА ГОСПОДАРСЬКИЙ РИЗИК

## MAJOR METHODS OF INFLUENCE ON COMMERCIAL RISK

## АНОТАЦІЯ

Визначено сутність та принципи реалізації заходів попередження і мінімізації ризику. Доведено, що основними методами впливу на ступінь ризику є: уникнення, компенсація, прийняття, передача та зниження ризику, які не виключають один одного та можуть використовуватися одночасно. Вибір методи впливу на ризик доцільно здійснювати з урахуванням універсальності, результативності, незалежності успіху операцій від зовнішніх чинників, простоти механізму реалізації.

**Ключові слова:** ризик, ризик-менеджмент, управління ризиком, уникнення, компенсація, прийняття, передача, зниження.

## АННОТАЦИЯ

Определены сущность и принципы реализации мер предупреждения и минимизации риска. Доказано, что основными методами влияния на степень риска являются: избегание, компенсация, принятие, передача и снижение риска, которые не исключают друг друга и могут использоваться одновременно. Выбор метода воздействия на риск целесообразно осуществлять с учетом универсальности, результативности, независимости успеха операций от внешних факторов, простоты механизма реализации.

**Ключевые слова:** риск, риск-менеджмент, управление риском, избегание, компенсация, принятие, передача, снижение.

## ANNOTATION

The author detected the essence and principle of implementation of measures to prevent and minimize risk. It is proved that some of the basic methods of influence on risk are: avoidance, compensation, acceptance, transmission and risk reduction, which are not mutually exclusive and can be used simultaneously. Selecting the methods of influence on risk, it is advisable to take into account the universality, effectiveness, independence of successful operations from external factors, ease of implementation mechanism.

**Keywords:** risk, risk management, risk avoidance, compensation, acceptance, transfer, reduction.

**Постановка проблеми.** Посилення ринкової конкуренції, запровадження принципу вільної взаємодії суб'єктів господарювання неминує підвищувати невизначеність і ризик. У цих умовах надзвичайно важко вибрати оптимальні управлінські рішення та передбачати їх наслідки у різних сферах бізнесу. Тому управління ризиком (ризик-менеджмент) в системі ринкових відносин стає обов'язковим елементом діяльності підприємств усіх форм власності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Управління ризиком – дуже складне багатогранне явище, яке має безліч відмінних одна від одної, а іноді й протилежних складових. Наукова та прикладна проблематика ризик-менеджменту привертає увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, серед яких варто відзначити В.В. Вітлінського, В.М. Гранатурова, О.Л. Устенка, О.І. Ястремського, А.Д. Штефанича, Л.В. Глуценка, Л.А. Гришка,

А.Т. Альгіна, Г.Б. Клейнера, І.Т. Балабанова, Є.А. Уткіна, В.В. Черкасова, Г.В. Чернову, В.В. Глуценка, М.В. Хохлова, А. Мура, К. Хлардена, Р. Хіта та інших [1-7]. Їх праці присвячені дослідженню сутності підприємницького ризику, висвітленню факторів і причин його появи; характеристиці методів оцінки та регулювання ступеня ризику.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте необхідно зазначити, що окремі аспекти ризик-менеджменту залишаються малодослідженими та недостатньо обґрунтованими, а саме: аналіз зовнішніх і внутрішніх ризиків у сфері виробництва промислової продукції; формування концепції ризик-менеджменту, пристосованої до реалій вітчизняної економіки; практичні аспекти управління господарськими ризиками, враховуючи галузеву специфіку; створення комплексної системи управління господарськими ризиками, методики оцінки ефективності її функціонування.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення сутності та принципів реалізації одного із етапів ризик-менеджменту – впливу на ризик, як головної складової ефективних управлінських рішень.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Більшість управлінських рішень приймається в умовах ризику, що обумовлено відсутністю повної інформації, наявністю протидіючих тенденцій, елементами випадковості та іншими чинниками.

Зрозуміло, що успіх у світі бізнесу вирішальним чином залежить від правильності та обґрунтованості обраної стратегії діяльності. Для забезпечення ефективної реалізації стратегії повинна враховуватися вірогідність критичних ситуацій.

Для будь-якого бізнесу важливим є не уникнення ризику взагалі, що практично неможливо, а передбачення і зниження його до мінімального рівня. Тому проблема обрання ефективних методів управління ризиками, зважаючи на можливість значних втрат при реалізації фінансової, виробничо-господарської, сервісної, інноваційної, управлінської та інших видів діяльності є актуальною.

Управління ризиком – багатоетапний процес, мета якого зменшити чи компенсувати збитки для об'єкту при настанні несприятливих подій.



З точки зору В.М. Гранатурова, управління ризиком можна охарактеризувати як сукупність методів, прийомів, заходів, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикованих подій і вживати заходи, щодо включення або зниження негативних наслідків їх настання [2-4].

Д.А. Штефаніч визначає управління підприємницьким ризиком – як сукупність дій економічного, організаційного і технічного характеру, спрямованих на встановлення видів, факторів, джерел ризику, оцінку величини, розробку і реалізацію заходів щодо зменшення його рівня та запобігання можливих втрат [6].

Існуючі методологічні підходи до визначення ризик-менеджменту не достатньо повно характеризують цю економічну категорію. Більшість точок зору являються підходом науковців до ризик-менеджменту як до процесу, який характерний для реактивного управління, тому частіше за все його визначають як процес впливу на об'єкт управління, мета якого – пошук можливих шляхів зменшення ризику, а не запобігання ризикам. Таке трактування не враховує упереджувальних заходів щодо уникнення майбутніх ризиків і потребує удосконалення.

Узагальнюючи представлені точки зору провідних науковців щодо визначення управління ризиками та враховуючи основні положення теорії управління, автором пропонується розглядати управління ризиком як процес впливу на об'єкт господарювання, при якому забезпечується максимально широкий діапазон охоплення можливих ризиків, упереджувальні дії, їх обґрунтоване урахування при прийнятті управлінських рішень та зведення ступеню впливу виявлених ризиків до мінімальних меж. Результатом цих дій стає розробка стратегії поведінки об'єкту управління у разі настання конкретних подій, які викликають дію різних видів ризику.

Важливу роль у системі управління ризиком відіграє правильний вибір заходів попередження і мінімізації ризику, які загалом визначають її ефективність. У світовій практиці існує безліч різних і досить оригінальних шляхів та способів зниження ризику. До найзагальніших ефективних методів попередження і зниження ризику належать: уникнення, вирівнювання, збереження, зменшення та передача ризику [1-7]. Ці методи не виключають один одного, тому можуть використовуватися одночасно.

Уникнення ризику – це заходи, спрямовані на недопущення ризикованих ситуацій над превентивними. Об'єктом превентивних заходів виступають ризиковані ситуації. Превентивні заходи поділяються на дві групи: універсальні та спеціальні. До універсальних належать заходи, що характерні для різних видів ризику і за і суттю мають однаковий характер впливу. Наприклад, розробка різних нормативно-регламентуючих документів, забезпечення дотримання трудової, виробничої і технологічної дис-

ципліни тощо. Спеціальні превентивні заходи спрямовані на недопущення окремих видів підприємницького ризику, пов'язаного з можливим зростанням цін, зміною курсу валют або падінням ділової активності. До превентивних заходів, спрямованих на уникнення ризику, відносять удосконалення управління і виробництва та бізнес-планування.

Вирівнювання ризику – це процес нейтралізації негативного впливу здійснення ризикованих операцій за рахунок паралельного проведення аналогічних операцій з позитивним результатом або розподілу втрат серед суб'єктів, причетних до господарського ризику.

Вирівнювання ризику – процес майже без затратний, невід'ємний складовий елемент підприємницьких дій, свідчення високої економічної культури працівників. Залежно від змісту здійснюваних заходів з вирівнювання ризику розрізняють такі його види:

- вирівнювання ризику у просторі;
- вирівнювання ризику у часі;
- диверсифікація.

Вирівнювання ризику у просторі передбачає розподіл можливих витрат в окремих підрозділах підприємства або серед сторін ризикованої ситуації замовником і підрядчиком, продавцем і покупцем тощо. Вирівнювання ризику в часі полягає у приуроченні здійснення певних однорідних господарських операцій до однієї і тієї ж дати. Воно не приводить до усунення чи зменшення можливих втрат. Прикладами вирівнювання ризику у часі є одночасне здійснення бартерних обліків, актів купівлі-продажу.

Одним із найбільш результативних способів вирівнювання ризику є диверсифікація. Диверсифікація – це стратегія зменшення ризику шляхом його об'єднання по декількох активах, чиї індивідуальні прибутки ведуть себе по-різному, незалежно один від одного. У зарубіжній літературі диверсифікація ризику розглядається з позиції вкладання капіталу у цінні папери. Але у вітчизняній літературі її застосовують також і при вирішенні питань зменшення втрат від ризику в інших сферах діяльності. Виділяють такі види диверсифікації:

- диверсифікація фінансового ризику;
- диверсифікація виробничого ризику;
- диверсифікація комерційного ризику;
- диверсифікація валютного ризику [6].

Теоретичні підходи до диверсифікації фінансового ризику найбільш розроблені та пов'язані з формування портфелю цінних паперів.

Диверсифікація виробничого ризику являє собою розширення кількості різних елементів, що мають пряме чи опосередковане відношення до виробничого процесу.

Різновидами такої диверсифікації є:

- диверсифікація джерел постачання матеріальних і паливно-сировинних ресурсів;
- диверсифікація об'єктів виробництва (розширення номенклатури і асортименту продукції).

Диверсифікація комерційного ризику за своєю суттю не відрізняється від диверсифікації виробничого ризику. Різниця лише в тому, що у даному випадку розширюється кількість ринкових сегментів, на яких діє фірма.

Диверсифікація валютного ризику передбачає використання більшого набору валют при укладанні експортно-імпортних угод.

На підприємствах проводяться заходи, які спрямовані на зменшення рівня ризику, серед них можна виділити оптимізацію товарно-матеріальних запасів, зменшення простоїв обладнання, лімітування тощо [6; 7].

Лімітування – система обмежень, як зверху, так і знизу, що сприяють зменшенню ступеня ризику. У підприємницькій діяльності найчастіше лімітування застосовується при продажу товарів у кредит, наданні позик, визначенні сум капіталів тощо.

Передача ризику третім особам при збереженні існуючого рівня ризику. До них відносять страхування, хеджування, фінансові гарантії, доручення та інші [2; 6; 7].

Страхування – один із найпоширеніших методів впливу на ризик. При страхуванні укладається угода, згідно з якою страховик (страхова компанія) за певну винагороду (страхову премію) зобов'язується повністю або частково відшкодувати страхувальнику (господареві об'єкта) збитки (страхову суму), яких він (застраховане ним майно) зазнав унаслідок настання передбачених страховим договором небезпечних подій.

Отже, страхування можна визначити як сукупність економічних відносин між учасниками, спрямованих на формування за рахунок грошових внесків цільового страхового фонду та використання останнього на відшкодування збитку і виплату страхових сум.

Суть страхування полягає у передачі ризику (відповідальності за результат негативних наслідків) будь-кому іншому за певну винагороду. Розрізняють три способи страхування: особисте, майнове і страхування відповідальності. У системі страхування економічних ризиків найпоширенішим є майнове страхування та страхування відповідальності.

Майнове страхування – це сфера страхування, в якій об'єктом страхових відносин виступає майно в різних видах (будівлі, обладнання, транспортні засоби, сировина, матеріали, продукція, тощо) і майнові інтереси.

Найчастіше майно страхується на випадок знищення або пошкодження в результаті стихійного лиха, нещасних випадків, пожеж, крадіжок, тощо. Майнові інтереси страхуються на випадок недоотримання прибутку або доходів (упущеної вигоди), неплатежу за рахунок платежу продавця продукції, простоїв обладнання, зміни валютних курсів тощо.

Останнім часом широке застосування у підприємницькій діяльності набуває страхування відповідальності – це галузь страхування, де

об'єктом виступає відповідальність перед третіми особами за заподіяний їм збиток внаслідок будь-якої дії або бездіяльності страхувальника. Відповідальність підприємця передбачає широкий спектр ситуацій – від його відповідальності за непогашення кредитів до відповідальності за екологічне забруднення, спричинення збитку природі та мешканцям району через неправильну технологію діяльності.

Однією із специфічних форм страхування майнових інтересів є хеджування – це система заходів, що дозволяють виключити або обмежити ризики фінансових операцій через несприятливі зміни курсу валют, цін на товари, відсоткових ставок і таке інше у майбутньому. До таких заходів належать валютні застереження, форвардні операції, опціони, тощо [7].

Зниження ризику має на увазі зменшення або розмірів можливого збитку, або імовірності настання несприятливих подій. Найчастіше воно досягається за допомогою здійснення попереджувальних організаційно-технічних заходів під якими розуміються різні способи посилення безпеки будинків і споруджень, установка систем контролю, протипожежних пристроїв, проведення навчання персоналу прийомам поведінки в екстремальних ситуаціях тощо.

Збереження ризику на існуючому рівні може відбуватися за рахунок створення резервних фондів, самострахування, отримання кредитів, позик або державних дотацій для компенсування збитків та відновлення виробництва.

Резервування засобів зниження негативних наслідків настання ризикованих подій полягає в тому, що підприємець створює відособлені фонди відшкодування збитків за рахунок частини власних обігових коштів. Такий спосіб зниження ризиків підприємець вибирає тоді, коли, на його думку, витрати на резервування засобів менші за вартість страхових внесків при страхуванні. За своєю суттю резервування засобів є децентралізованою формою створення резервних (страхових) фондів безпосередньо суб'єктом господарювання. Тому в літературі резервування коштів на покриття збитків часто називають самострахуванням.

Резервування коштів на покриття збитків може здійснюватись у натуральному вигляді (наприклад, створення страхових запасів сировини і матеріалів) і у вартісному виразі (на банківських рахунках). При створенні резервних фондів джерелами відшкодування втрат від настання ризику є прибуток.

Недоліком самострахування є те, що частина обігових коштів осідає на рахунках чи в матеріальних запасах.

З метою оптимізації рівня господарського ризику, підприємство може використовувати й інші засоби його зменшення, а саме: перевірку бізнес-партнерів, умов укладання договорів (характер позичальника, фінансові можливості, загальні умови економічної кон'юнктури); організацію захисту комерцій-

ної таємниці на підприємстві через введення встановленого порядку праці з інформацією та доступу до неї; створення спільних підприємств; придбання фірм, компаній з добре налагодженою системою впровадження нових технологій чи іншими перевагами; удосконалення управління оборотним капіталом підприємства; резервування грошових коштів, виробничих потужностей, готової продукції; перепланування продукції чи структури організації; залучення конкурентів-експертів з вузькою спеціалізацією тільки в ті галузі, де найбільш можливий ризик; максимальне використання минулого досвіду, позитивної практики, інтуїції для обґрунтування ймовірності появи конкретних подій; використання венчурного капіталу.

За часом здійснення сукупність заходів впливу на ступінь ризику можна розділити на ті, що передують несприятливій події, плануються та здійснюються завчасно (страхування, самострахування, диверсифікація, попереджувальні організаційно-технічні, юридичні заходи тощо) та ті, що настають після несприятливої події (позички, кредити, дотації тощо).

Таким чином, можна говорити про те, що основою вибору конкретного заходу попередження і мінімізації ризику є цілеспрямований пошук оптимального, доцільного та економічно вигідного в даній ситуації виду впливу, такого як уникнення, вирівнювання, збереження, зменшення або передача ризику. Як правило, кожен вид ризику допускає два-три традиційних способи його зменшення. Тому виникає проблема оцінки порівняльної ефективності методів впливу на ризик для вибору найкращого з них.

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі представлено достатньо повний опис інструментарію регулювання ступеня ризиків, але їх порівняльна характеристика майже не знайшла відображення. Спробуємо здійснити порівняльний якісний аналіз ефективності основних методів регулювання ризику за певними властивостями з використанням 5-бальної шкали оцінок. Результати порівняльного аналізу наведено у таблиці 1.

Можна зробити такі рекомендації щодо вибору конкретного виду управлінських дій впливу на ризик:

- передавати ризик іншим, тобто страхувати ризик у тих ситуаціях, коли можливі збитки внаслідок несприятливих подій значні, а ймовірність зазнати таких збитків невелика;
- уникати ризику в тих ситуаціях, коли можливі збитки внаслідок несприятливих подій значні та ймовірність зазнати таких збитків велика;
- контролювати ризик у тих ситуаціях, коли можливі збитки внаслідок несприятливих подій незначні, а ймовірність зазнати таких збитків велика;

- прийняти ризик на себе, тобто ризикувати у тих ситуаціях, коли можливі збитки внаслідок несприятливих подій незначні, а ймовірність зазнати таких збитків невелика.

Таблиця 1  
Порівняльна характеристика методів впливу на ступінь господарських ризиків

Напрями впливу	Методи регулювання ступеня ризику	Критерії оцінки			
		Універсальність	Результативність	Незалежність успіху операцій від зовнішніх чинників	Простота механізму реалізації
Уникнення ризику	- відмова від ненадійних партнерів, постачальників	4	3	2	5
	- відмова від прийняття ризикованих проектів, рішень	4	4	2	5
Компенсація ризику	- стратегічне планування діяльності	5	5	2	3
	- прогнозування зовнішньої економічної ситуації	3	3	3	2
	- моніторинг соціально-економічного та правового середовища	3	3	3	3
	- активний цілеспрямований маркетинг	3	3	3	3
Збереження ризику	- відмова від будь-яких дій, спрямованих на компенсацію збитку (без фінансування)	3	3	4	4
	- створення спеціальних резервних фондів	3	1	5	4
	- залучення зовнішніх джерел фінансування	3	3	2	2
Передача ризику	- страхування	3	4	4	1
	- передача ризиків через укладання договорів факторингу, поручительства;	3	2	3	4
	- хеджування	5	5	1	1
Зниження ризику	- диверсифікація	1	3	3	3
	- здобуття додаткової інформації	3	3	1	3
	- лімітування	3	3	3	3

Джерело: узагальнено за даними [1-7]

**Висновки.** Таким чином, впровадження ризик-менеджменту на підприємствах робить можливим:

- обґрунтовувати і приймати оптимальні рішення, які дозволяють запобігти та зменшити негативний вплив на підприємство зовнішніх і внутрішніх ризиків;
- здійснити превентивну видозміну ризикового профілю підприємства та привести його у відповідність із системою стратегічних цілей;

– отримувати дохід (виграш, прибуток) понад запланований рівень;

– підвищити ефективність використання економічного потенціалу через оптимізацію співвідношення «ризик-прибутковість» господарських процесів, що в свою чергу, зумовить зростання вартості підприємства.

Важливим етапом процесу ризик-менеджменту є вибір оптимальних напрямів і методів регулювання ступеня ризику. Основними напрямками впливу на ступінь ризиків виступають: уникнення, компенсація, прийняття, передача та зниження, вибір яких доцільно здійснювати з використанням таких критеріїв, як: універсальність, результативність, незалежність успіху операцій від зовнішніх чинників, простота механізму реалізації. Після вибору оптимального виду впливу на конкретні ризики з'являється можливість сформулювати стратегію управління всім комплексом ризиків підприємства. Це етап прийняття рішення, коли визначаються необхідні фінансові, трудові, матеріальні ресурси, розподіл завдань серед менеджерів, проводяться консультації зі спеціалістами та інше.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
2. Гранатуров В.М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки: монографія / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, С.К. Харічков. За наук. ред. В.М. Гранатурова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2003. – 164 с.
3. Гранатуров В.М. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу. / В.М. Гранатуров, О.Б. Шевчук. – К.: Зв'язок, 2000. – 152 с.
4. Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. / В.М. Гранатуров. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2002. – 160 с.
5. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
6. Управління підприємницьким ризиком / За загальною редакцією Д.А. Штефанича. – Тернопіль: «Економічна думка», 1999. – 224 с.
7. Шапкин А.С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. – 2-е изд. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2004. – 544 с: ил.



УДК 658.5

Бельтюков Е.А.

*доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой экономики предприятий  
Одесского национального политехнического университета*

Чеботарь С.С.

*студентка  
Одесского национального политехнического университета*

## МЕТОДЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ ЗАТРАТАМИ

## METHODS OF ACCOUNTING AND MANAGEMENT OF OPERATING COSTS

### АННОТАЦИЯ

Важнейшим в экономике каждого предприятия является определение затрат, результатов производства и их сопоставление. При нынешних условиях эффективное управление затратами предприятия невозможно без организации оперативного анализа себестоимости выпускаемой продукции. Сегодня самые распространенные методы – это оперативный анализ себестоимости, «Direct cost», «Standard cost», «Absorbtion cost», «Target cost», «Activiti-based cost», «Just-in-time», «Kaizen cost», «Функционально стоимостной анализ» и другие.

**Ключевые слова:** операционные затраты, анализ себестоимости, управление затратами, методы формирования себестоимости, «Direct cost», «Standard cost», «Absorbtion cost», «Target cost», «Activiti-based cost», «Just-in-time», «Kaizen cost», «Функционально стоимостной анализ».

### АНОТАЦІЯ

Найважливішим в економіці кожного підприємства є визначення витрат, результатів виробництва та їх зіставлення. За нинішніх умов ефективне управління витратами підприємства неможливо без організації оперативного аналізу собівартості продукції, що випускається. Сьогодні найпоширеніші методи – це оперативний аналіз собівартості, «Direct cost», «Standard cost», «Absorbtion cost», «Target cost», «Activiti-based cost», «Just-in-time», «Kaizen cost», «функціонально вартісний аналіз» та інші.

**Ключові слова:** операційні витрати, аналіз собівартості, управління витратами, методи формування собівартості, «Direct cost», «Standard cost», «Absorbtion cost», «Target cost», «Activiti-based cost», «Just-in-time», «Kaizen cost», «Функціонально вартісний аналіз».

### ANNOTATION

The most important in the economy of every company is to determine the cost of production and the results of their comparison. Under current conditions, effective cost management of the enterprise is impossible without the organization of operational analysis of the cost of production. Today, the most common methods is operational cost analysis, «Direct cost», «Standard cost», «Absorption cost», «Target cost», «Activity-based cost», «Just-in-time», «Kaizen cost», «Functional cost analysis».

**Keywords:** operational cost analysis, «Direct cost», «Standard cost», «Absorption cost», «Target cost», «Activity-based cost», «Just-in-time», «Kaizen cost», «Functional cost analysis».

**Постановка проблемы.** Важнейшим в экономике каждого предприятия является определение затрат, результатов производства и их сопоставление. Сопоставление результатов и затрат предоставляет возможность дать оценку эффективности функционирования предприятия. Эффективное управление затратами является приоритетным направлением в деятельности предприятия, а выбор метода учета и управления затратами – важнейшая задача.

**Анализ последних исследований публикаций.** Над этим вопросом работали С.Ю. Черникова, И.В. Шемелина, Ю.А. Сачко и другие. Проанализировав их работы, авторами сделан взвод о важности этой проблемы для экономики сегодня.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Основным не решенным вопросом в учете и анализе операционных затрат является выбор оптимального метода управления затратами, разработка единой процедуры, которая является для каждого предприятия уникальной. Основная задача – исследовать и выявить теоретико-методические положения формирования производственных затрат и управления затратами, отвечающие целям предприятий.

**Изложение основного материала исследования.** Переход к рыночным отношениям диктует главную цель коммерческого предприятия – максимизировать прибыль. Все остальные цели находятся в непосредственной зависимости от нее. Управление затратами является средством достижения предприятием высокого экономического результата.

При нынешних условиях эффективное управление затратами предприятия невозможно без организации оперативного анализа себестоимости выпускаемой продукции.

На многих предприятиях широко используется анализ себестоимости в системе управления с целью констатации количественных изменений, которые можно было наблюдать по сравнению с базисным периодом. Только такой вид анализа не несет полезного эффекта, так как проводится уже через какое-то время после производственного процесса. Что касается оперативного анализа, то он дает возможность более детального рассмотрения отклонений в составе себестоимости и факторов, которые повлияли на них, кроме того с его помощью можно определять отрицательные отклонения в настоящем и предотвращать их появление в будущем.

Основной плюс такого вида анализа состоит в возможности оперативного принятия решений для восстановления контроля над уровнем себестоимости продукции предприятия.

В современных условиях применение на практике оперативного анализа себестоимости сдерживает недостаточная проработка таких важных вопросов, как построение модели оперативного управления затратами предприятия, организация рационального потока оперативной информации, методики исследования отклонений, организация оперативного учета отклонений и т. д.

Целью исследования данного вопроса является выбор наиболее целесообразного метода оперативного управления затратами на предприятии, проанализировать современные отечественные и зарубежные методы учета и управления затратами предприятия в машиностроении.

В настоящий момент на отечественных предприятиях применяется преимущественно затратный метод формирования себестоимости.

При затратном ценообразовании выявляются затраты каждого фактора производства и, суммируясь с расчетной прибылью, дают цену товара, по которой он продается на рынке (прогрессивная калькуляция). Используется также регрессивная калькуляция, когда расчеты ведутся от заданной, планируемой цены, и после вычета всех фактических затрат определяется прибыль.

Классический пример затратного ценообразования – методика, применявшаяся в СССР с 1930-х годов до реформы оптовых цен 1967 года. В соответствии с ней, цену определяли как сумму плановых средних издержек на производство единицы продукции (себестоимость) и нормативной прибыли. Цена рассчитывалась с помощью норматива рентабельности, устанавливаемого в процентах к себестоимости продукции; величина такого норматива составляла 3-4% практически для всех отраслей промышленности и утверждалась правительством:

$$P = C * (1 + N_c)$$

где,  $P$  – цена;  $C$  – полные издержки производства и сбыта единицы товара;  $N_c$  – норматив рентабельности к полным издержкам, доли единицы.

При этом методе мало внимания обращается на цены конкурентов и на цены конкурентов и на возможности покупателей. Спрос и цены конкурентов могут развиваться в любом направлении или оставаться стабильными. Понятно, что этим методом ценообразования могут руководствоваться в основном ценовые лидеры монополисты, очень авторитетные предприятия, а также фирмы, выпускающие оригинальную продукцию, защищенную патентом.

Методы ценообразования на основе издержек могут использоваться:

- при установлении исходной цены на принципиально новые товары, когда невозможно их сопоставить с ранее выпускаемыми;
- при определении цен на продукцию, которая изготавливается по разовым заказам, и на новые образцы;

- при установлении цен в отрасли, где подавляющее большинство предприятий пользуются этим методом;

- при определении цен на товары, спрос на которые хронически превышает предложение.

Эластичность спроса по цене низкая, т.е. цена не является основным фактором, определяющим решение покупателя приобрести именно данный товар. Так как продукт: не имеет аналогов, уникальный новый, опытный образец редкий, производимый на заказ престижный дефицитный.

Компания работает в отрасли с традициями затратного ценообразования или конкуренцией в области затрат.

Издержки стабильны или незначительно изменяются во времени.

Основная идея затратного ценообразования – формирование цены как суммы трех элементов:

- переменных издержек на производство единицы товара;
- средних накладных издержек;
- удельной прибыли.

Достоинства методов затратного ценообразования:

- Простота сбора информации и расчетов. Информация об издержках производства более определена и известна производителю, чем о спросе. Нет необходимости корректировать цену при нестабильном спросе.

- Надежность метода, т.к. информация о затратах подтверждается документами бухгалтерии.

- Возможность минимизировать ценовую конкуренцию, если к этому методу определения цен обращаются все фирмы отрасли, то их цены будут схожими.

- Справедливость по отношению и к покупателям, и к продавцам. При высоком спросе продавцы не наживаются за счет покупателей и вместе с тем имеют возможность получить справедливую норму прибыли на вложенный капитал.

Недостатки методов обоснования цен на базе издержек производства:

- Цена может не совпасть с ценой, которую покупатели готовы заплатить за данный товар, так как при обосновании цены не принимаются во внимание внешние по отношению к продавцу факторы, в первую очередь, конкуренция, потребительские свойства товара и его заменителей, спрос на товар.

- Производители игнорируют то, что цена может не находиться в прямой зависимости от издержек производства.

Зачастую у предприятия возникает вопрос о сокращении затрат лишь тогда, продукт разработан и передан в производство. Именно в этот момент приходит понимание того, что себестоимость продукта оказалась слишком высокой, чтобы быть прибыльной. Следовательно, существует необходимость в том, чтобы предвидеть заранее, предусмотреть и избежать подобного развития событий в будущем.

Рассмотрение подобных вопросов можно встретить в современных зарубежных методиках учета и управления затратами. В данный момент разработанны и успешно применяются множество методов учета и управления затратами: «Direct cost», «Standard cost», «Absorption cost», «Target cost», «Activity-based cost», «Just-in-time», «Kaizen cost», «Функционально-стоимостной анализ» и другие. Непосредственно к методам учета затрат можно отнести первые три. В производстве же наиболее актуальным считается «Standard cost», применение которого дает возможность не только вести учет затрат, но и эффективно управлять ими [1, с. 166-169.]

Термин «директ-костинг» (direct-costing) означает «учет прямых затрат». Данный термин не в полной мере отражает сущность данного метода учета затрат, поскольку главный элемент этого метода – организация раздельного учета переменных и постоянных затрат и использование его преимуществ в целях повышения эффективности управления. Поэтому часто систему учета прямых затрат называют variable costing – «учет переменных затрат».

Основной характеристикой директ-костинга является подразделение затрат на постоянные и переменные в зависимости от изменения объема производства. Главной особенностью директ-костинга является то, что себестоимость промышленной продукции учитывается и планируется только в части переменных затрат. Постоянные расходы собирают на отдельном счете и с заданной периодичностью списывают непосредственно на дебет счета финансовых результатов, например, «Прибыли и убытки», то есть относятся на финансовый результат деятельности предприятия. Таким образом, постоянные расходы не включают в расчет себестоимости изделий, а списывают с полученной прибыли в течение того периода, в котором они были произведены.

В системе учета затрат на основе метода директ-костинга содержатся два основных финансовых показателя: маржинальный доход и прибыль. При этом под маржинальным доходом понимают разницу между выручкой и переменными издержками. Маржинальный доход включает в себя прибыль от производственной деятельности и постоянные затраты.

Взаимосвязь показателей деятельности предприятия в рамках маржинального подхода имеет следующий вид:

- выручка от продажи продукции (В);
- переменные затраты ( $З_{пер}$ );
- маржинальный доход ( $МД = В - З_{пер}$ );
- постоянные затраты.

Современная система директ-костинга предлагает два варианта учета:

- простой директ-костинг, при котором в составе себестоимости учитываются только прямые переменные затраты;
- развитой директ-костинг, при котором в себестоимость включаются и прямые переменные,

и косвенные переменные общехозяйственные расходы.

Идея, заложенная в основу Standard Costing, проста и базируется на том, что большинство современных технологий очень стабильны и предсказуемы в своей основе. При соблюдении технологии гарантии получения качественной продукции очень высоки. Стабильная технология позволяет с высокой степенью определенности говорить об объемах использования ресурсов (сырья, материалов, энергоносителей, труда, услуг) на различных этапах переработки. Для определения затрат, которые будут понесены при производстве, к этой информации необходимо добавить цены на ресурсы и можно заранее просчитать себестоимость получаемых изделий. Standard Costing помогает сделать к этому одно важное дополнение – при таком расчете себестоимости предлагается применить наилучшие показатели по использованию ресурсов и достигимые цены на них, придавая такой себестоимости характер целеустановки. Планирование себестоимости в системе Standard Costing сродни инженерному проектированию, т. к. затраты должны быть тесно увязаны с технологическим процессом. В настоящее время привычной становится и обратная ситуация, когда инженерам еще на стадии разработки изделия задаются жесткие рамки будущей себестоимости нового продукта (система Target costing). Антиподом системы Standard Costing можно назвать расчеты себестоимости непосредственно перед или в процессе производства, или калькулирование затрат на уже готовую продукцию. Для расчета такой себестоимости необходимо собрать различную информацию без определенного предварительного представления о ее наполнении, часто по факту уже понесенных затрат, или затрат, которые уже практически невозможно оперативно скорректировать. К сожалению, планирование затрат без установления твердых стандартов оставляет достаточно много степеней вариативности, из-за которых результат расчетов далеко не всегда соответствует ожиданиям менеджеров, принимавших во внимание при принятии решений комбинацию совершенно иных цен и объемов использования ресурсов. Основная идея Standard Costing – «предвидеть» затраты. Система требует установить целевые показатели по затратам, и заставляет подчинить всю деятельность достижению этих целей. Standard Costing требует провести одноразовую объемную работу по нормированию, калькулированию и увязке полученных результатов с целями бизнеса, принять и зафиксировать на достаточно значительный период результаты этой работы в виде стандартов, а затем сосредоточиться на достижении поставленных целей при помощи анализа причин отклонений от целевых установок. Смысл и основная задача Standard Costing – это не только подход к планированию и учету затрат, но и подход к управлению бизнесом, в особенности его произ-



водственной частью. В производстве появляется значительная определенность, как в вопросах состояния полуфабриката при его движении по технологическому потоку, так и в структуре незавершенного производства, в работе заготовительных подразделений и состоянии производственных заделов. В любой момент можно точно оценить текущие затраты при выполнении производственной программы, вне зависимости от степени готовности продукции. Все внимание операционных менеджеров сосредотачивается на отклонениях в графиках, количественных и стоимостных показателях от производственного задания. Философия системы Standard Costing состоит в том, что в учет вносятся прогнозные показатели, а не результаты постфактум, и обособленно отражаются возникшие отклонения. Процесс управления организовывается на основе анализа причин этих отклонений и сводится к их минимизации.

Фундаментом Standard Costing является установление доказуемых норм затрат материалов, энергии, рабочего времени, количества и производительности труда, заработной платы и прочих расходов, связанных с изготовлением какой-либо продукции, полуфабрикатов на всех этапах производства. Сложилось несколько подходов к разработке стандартов нормативов. В любом случае, нормативы должны иметь совершенно четкое и понятное обоснование, полученное в результате инженерных или технологических расчетов, либо в результате специальным образом организованных измерений. Нормативы, полученные в результате «жесткого» подхода, представляются авторам наиболее соответствующими целеустанавливающему духу Standard Costing, т. к. основываются на уже показанных достижениях, и в то же время позволяют получить представление о предельных итоговых показателях в затратах и доходности бизнеса. Метод полной себестоимости (Absorption Costing) заключается в калькулировании себестоимости продукции путем отнесения всех понесенных затрат текущего периода [2].

Суть метода, основанного на определении полной себестоимости, состоит в суммировании совокупных издержек (переменные издержки + постоянные издержки) и прибыли, которую организация рассчитывает получить.

Методика расчета цен методом полной себестоимости является одной из самых популярных методик применяемых организациями. Однако этот метод ценообразования имеет ряд достоинств и недостатков.

Наиболее целостной концепцией управления является система «Target Costing», которая позволяет поддерживать стратегию снижения затрат и реализует функции планирования производства новых продуктов, контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с современными условиями рынка. Target Costing (Целевое калькулирова-

ние) – это стратегическая концепция управления, «поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями» [2].

Таблица 1  
Достоинства и недостатки ценообразования методом полной себестоимости [2]

Достоинства	Недостатки
Снижение ценовой конкуренции. В силу популярности применения этого метода большинством организаций одной отрасли цены на аналогичную продукцию приблизительно одинаковые.	Метод ценообразования не учитывает спрос на товар, конкуренцию на рынке. Продажи требуют рекламы и продвижение товаров.
Равенство покупателей и продавцов. При высоком спросе продавцы не нажимаются за счет покупателей и вместе с тем имеют возможность получить справедливую норму прибыли.	Отнесение на себестоимость постоянных издержек, искажают данные реального вклада продукта в доход организации.

Родиной Target Costing является Япония, где в 1965 году в корпорации Тойота впервые на практике были применены идеи данной концепции. Однако в современном понимании Target Costing существует лишь с 1988 года, когда Тоширо Хиромото опубликовал статью по управленческому учёту, в которой, кроме всего прочего, были чётко сформулированы принципы этой концепции.

Суть Target Costing заключается в том, что прежде всего определяется цена единицы продукции (товара, работы или услуги), которую планирует выпускать организация, а не себестоимость, как при традиционном подходе. При этом цена продукции должна устанавливаться с учётом двух факторов: конкурентоспособность и прибыльность.

После определения цены происходит расчёт ожидаемой прибыли и подсчёт себестоимости единицы продукции. При подсчёте себестоимости используют следующую формулу [1, с. 166-169]:

$$C = Ц - П$$

где: С – себестоимость единицы продукции;

Ц – цена единицы продукции;

П – прибыль с единицы продукции.

Таким образом, процесс проектирования нового продукта проходит пять этапов:

1. *Определение цены* – на данном этапе происходит определение возможной цены реализации проектируемого продукта на выбранном рынке.

2. *Расчёт прибыли* – на данном этапе происходит подсчёт ожидаемой прибыли от реализации продукции по запланированной цене на выбранном рынке.



3. *Определение себестоимости* – на данном этапе происходит предварительное определение себестоимости (по указанной выше формуле) с учётом конкурентоспособной цены продукта и достаточного уровня прибыльности.

4. *Проектирование* – на данном этапе происходит проектирование продукта, производится подсчёт всех необходимых затрат на его изготовление и сбыт и исчисление сметной (предварительной) себестоимости;

5. *Завершающее калькулирование* – на этом этапе происходит сравнение сметной и запланированной себестоимости. Если предварительная себестоимость оказывается выше запланированной, то происходит перепроектирование продукта с приведением статей затрат, величина которых оказалась выше плана, к запланированным величинам.

Преимуществами концепции Target Costing являются:

1. Данная концепция является стратегической для любого предприятия, поскольку в её основе заложен принцип снижения затрат ещё на стадии проектирования продукта, т.е. в самом начале производственного процесса.

2. Target Costing, прежде всего, ориентирован не на внешнюю среду предприятия, а не на внутреннюю, что говорит о высокой конкурентоспособности продукции, выпускаемой с использованием данной концепции.

3. Концепция Target Costing не используется изолированно, а лишь совместно с управленческим учётом, бюджетированием, планированием. Т.е. все функциональные службы предприятия работают консолидировано над созданием нового продукта.

4. С помощью данной концепции специалисты и служащие, работающие над разработкой нового продукта, вынуждены искать нестандартные решения возникающих проблем, ориентироваться на рынок и увязывать свою деятельность с долгосрочной стратегией развития предприятия.

Для успешного внедрения концепции Target Costing необходимо помнить о том, что на предприятии должно быть успешно налажено тесное взаимодействие между различными структурными подразделениями и работниками, т.е. предприятие должно работать как единое целое.

Анализируя зарубежный опыт использования данной концепции, необходимо учитывать следующее:

1. Маркетологи предприятия должны постоянно следить за конъюнктурой рынка, чтобы в



Рис. 1. Процесс управления затратами с помощью таргет-костинга [3]

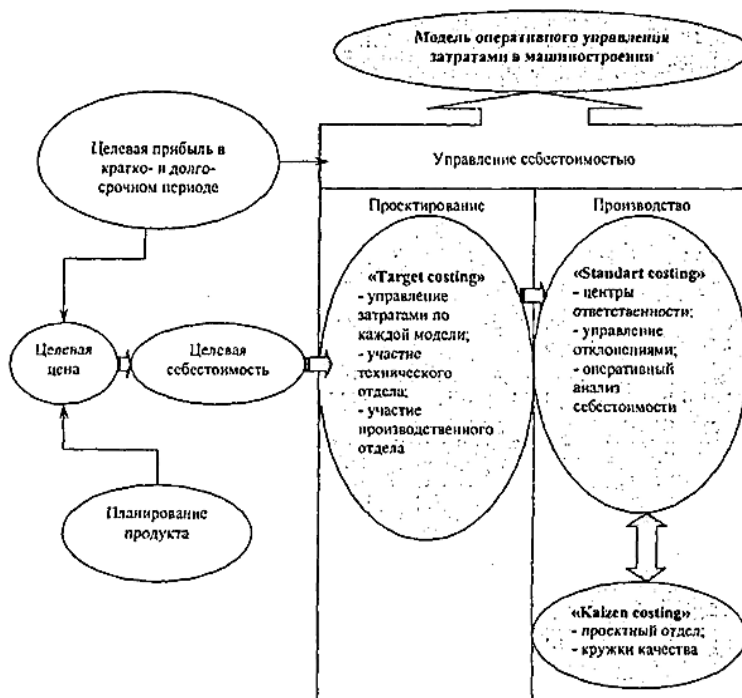


Рис. 2. Модель оперативного управления затратами на машиностроительном предприятии [3]

любой момент внести предложения по возникшим изменениям.

2. Нельзя допускать возникновения конфликтов между различными структурными подразделениями предприятия, т.к. это негативно отразится на разработке нового продукта.

3. Процесс перепроектирования не может продолжаться бесконечно, иногда следует его остановить, поскольку не любой продукт можно приспособить к конкретным рыночным условиям.

4. Следует избегать излишнего давления на сотрудников с целью достижения цели любым путём.

Предприятие вправе самостоятельно выбирать, какими методами учета и управления затратами пользоваться, но в сфере машиностроения я считаю наиболее целесообразно их комбинировать в зависимости от особенностей и целей, которые преследует предприятие. Визуализировать это можно следующим образом (рис. 2).

---

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Новиков И.В. Target Costing как стратегическая концепция управления затратами / И.В. Новиков // Молодой ученый. – 2011. – № 6. – Т. 1. – С. 166-169.
2. Славников Д.В. TARGET COSTING как метод целевого стратегического управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом: ИГ «Дело и Сервис». – № 6. – 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/>.
3. Черникова С.Ю. Бережливое производство – новый подход к управлению затратами // Труды экономического и социально-гуманитарного факультета: сборник научных статей. Выпуск 3. 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economy-lib.com/>.

УДК 338.5:330.4

Чукурна О.П.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри маркетингу

Одеського національного політехнічного університету

## ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### ECONOMIC AND STATISTICAL METHODS IN THE CONCEPT OF MARKETING PRICING OF ENGINEERING ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто використання економіко-статистичних методів у контексті методології маркетингового ціноутворення. Систематизовано та вдосконалено методологію маркетингового ціноутворення за допомогою економіко-статистичного апарату. Запропоновано при встановленні ціни за допомогою економіко-статистичних методів враховувати кореляційні зв'язки між факторами, які впливають на ціноутворення машинобудівних підприємств. Цей підхід забезпечує виявлення основних факторів ціноутворення, які впливають на встановлення ціни в промисловості.

**Ключові слова:** концепція, ціна, ціноутворення, кореляція, регресія, методи, машинобудування.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено использование экономико-статистических методов в контексте методологии маркетингового ценообразования. Систематизирована и усовершенствована методология маркетингового ценообразования с помощью экономико-статистического аппарата. Предложено при установлении цены с помощью экономико-статистических методов учитывать корреляционные связи между факторами, влияющими на ценообразование машиностроительных предприятий. Этот подход обеспечивает выявление основных факторов ценообразования, влияющих на установление цен в промышленности.

**Ключевые слова:** концепция, цена, ценообразование, корреляция, регрессия, методы, машиностроение.

#### ANNOTATION

The article considers the use of economic and statistical methods in the context of marketing pricing methodology. Marketing pricing methodology is systematized and improved using economic and statistical tools. It is proposed to take into account correlations between the factors influencing the pricing of machine-building enterprises when setting prices using economic and statistical methods. This approach enables the identification of the key factors of pricing, influencing the pricing in the industry.

**Keywords:** concept, price, pricing, correlation, regression, techniques, mechanical engineering.

**Постановка проблеми.** Маркетингове ціноутворення є єдиним елементом комплексу маркетингу, який орієнтований на отримання прибутку та враховує його складову в структурі ціни. Методологічний апарат маркетингового ціноутворення, орієнтований на використання трьох основних груп методів встановлення ціни, які є класичними для всіх напрямків економічної діяльності. В умовах постійних змін факторів маркетингового ціноутворення, виникає необхідність формування методики постійного моніторингу та аналізу факторів маркетингового ціноутворення на структуру та склад ціни. У цьому контексті актуальним стає викорис-

тання економіко-статистичних методів в маркетинговому ціноутворенні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження різних аспектів регулювання цін і кон'юнктури ринку знайшло відображення у наукових працях провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, до яких можна віднести Ф. Еджуорта, Е. Ласпейреса, В. Парето, А. Маршалла, Г. Пааше, І. Фішера, Л. Балабанову, Л.В. Дейнеко, Л.А. Шкварчука, А.А. Чухно, Н.І. Чухрай та інших. Але питаннями використання економіко-статистичних методів в маркетинговому ціноутворенні займається дуже обмежене коло українських вчених, до яких можна віднести О.Г. Янкового [3], О.І. Яшкіну [4]. Незважаючи на вагомий внесок цих вчених у розвиток інструментарію ціноутворення, на сьогодні немає цілісної системи знань, яка має бути на орієнтована на формуванні комплексу економіко-статистичних методів у концепції маркетингового ціноутворення.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Комплексного підходу щодо застосування економіко-статистичних методів у концепції маркетингового ціноутворення машинобудівних підприємств, немає. У зв'язку з цим виникає необхідність систематизації методології маркетингового ціноутворення на основі використання економіко-статистичного апарату.

**Метою статті** є систематизація методології маркетингового ціноутворення за допомогою економіко-статистичного апарату.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Методологічний апарат концепції маркетингового ціноутворення передбачає використання групи витратних та нормативно-параметричних методів ціноутворення, основу яких формують економіко-статистичні методи. Специфіка маркетингового ціноутворення розкривається залежно від сфери його використання. Саме тому актуальним стає питання використання економіко-статистичних методів маркетингового ціноутворення в галузі машинобудування.

На першому етапі проведеного дослідження були оцінені та проаналізовані основні фактори макроекономічного підпорядкування, які є найбільш впливовими на розвиток основних

підгалузей українського машинобудування та стратегічне значення для конкурентоспроможності країни.

З метою оцінки та аналізу факторів впливу на розвиток машинобудівної галузі був застосований багатофакторний регресійний аналіз, який дозволяє отримати економіко-статистичну модель для обґрунтування впливу кожного фактору на подальший розвитку галузі. Для реалізації поставленої мети були проаналізовані дані статистичної звітності Держкомстату України [1]. Серед факторів, які впливають на обсяги реалізації машинобудівної продукції України були обрані такі дані для аналізу: виробництво чавуна та сталевих прокату; загальна сума витрат на інновації; інвестиції в основний капітал; обсяг виробництва продукції машинобудування; імпорт; експорт; прямі інвестиції в українську економіку; середньомісячна заробітна плата в промисловості; ВВП; внесок промисловості у ВВП; вартість основних фондів; прямі інвестиції в українську економіку з ЄС; обсяг реалізованої промислової продукції. Вищеперелічені фактори були обрані в якості факторів регресійної моделі та оцінено їх вплив на обсяги реалізованої продукції машинобудування.

Аналіз передбачав оцінку впливу факторів на обсяги реалізованої продукції машинобудування в Україні за допомогою розрахунку коефіцієнту парної кореляції. Результати розрахунку, які були проведені за допомогою Excel, представлені у таблиці 1.

Коефіцієнт парної кореляції дозволяє встановити ступінь взаємозв'язку між перемінними  $Y$  та  $X$  по виборці значень  $(x_i, y_i)$ ,  $i = \overline{1, n}$ , яку можна оцінити за такою формулою (1):

$$r = r_{xy} = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2} \cdot \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}} = \frac{\overline{xy} - \bar{x} \cdot \bar{y}}{S_x S_y}, \quad (1)$$

де:  $\bar{x}$ ,  $\bar{y}$  – середні значення;  $S_x$ ,  $S_y$  – стандартні значення відхилень відповідної вибірки.

Парний коефіцієнт кореляції змінюється у межах від +1 до -1. Чим ближче він до абсолютної величини до одиниці, тим ближче статистична залежність між  $Y$  і  $X$  до лінійної функціональної. Позитивне значення коефіцієнта свідчить про те, що зв'язок між ознаками прямий (із зростанням  $X$  збільшується значення  $Y$ ); негативне значення свідчить про зворотний зв'язок (із зростанням  $X$  значення  $Y$  зменшується). Можна дати таку якісну інтерпретацію можливих значень коефіцієнта кореляції: якщо  $|r| < 0,3$  – зв'язок практично відсутній;  $0,3 \leq |r| < 0,7$  – зв'язок середній;  $0,7 \leq |r| < 0,9$  – зв'язок сильний;  $0,9 \leq |r| < 0,99$  – зв'язок вельми сильний.

Виходячи з результатів розрахунків видно, що зворотній вплив на обсяги реалізованої продукції машинобудування мають такі показники, як виробництво чавуна та сталевих прокату ( $R = -0,43$ ) та обсяг виробництва продукції

машинобудування ( $R = -0,53$ ). Тобто обсяги реалізованої продукції машинобудування мають середній вплив на виробництво чавуна та сталевих прокату та на обсяг виробництва продукції машинобудування в натуральних показниках. Таким чином, збільшення попиту на продукцію машинобудування буде стимулювати розвиток металургійної галузі та самої машинобудівної галузі. Враховуючи, що машинобудівна галузь є експортоорієнтованою, про що свідчать офіційні статистичні дані [1], то значною мірою попит на зовнішніх ринках буде впливати на її стан. Цю залежність підтверджує високий показник коефіцієнту кореляції експорту 0,97, що засвідчує високий вплив експорту на машинобудівельну галузь [5].

Щодо інших факторів регресійної моделі, які були проаналізовані, видно, що вони мають високі значення коефіцієнту кореляції в діапазоні  $0,9 \leq |R| < 0,99$ , що свідчить про сильний зв'язок впливу перемінних  $X$  на перемінну  $Y$ . Результати розрахунків свідчать про те, що найбільший вплив на обсяги реалізованої продукції машинобудування мають наступні показники: інвестиції в основний капітал ( $R = 0,98$ ); експорт ( $R = 0,97$ ); імпорт ( $R = 0,97$ ); вклад промисловості у ВВП ( $R = 0,95$ ); загальний обсяг реалізованої промислової продукції ( $R = 0,94$ ); ВВП ( $R = 0,92$ ); загальна сума витрат на інновації ( $R = 0,91$ ); середньомісячна заробітна плата в промисловості ( $R = 0,90$ ); прямі інвестиції в українську економіку з ЄС ( $R = 0,89$ ). Усі вони мають вельми сильний вплив на стан машинобудівної галузі, розвиток якої прямо залежить від дії цих факторів.

З метою найбільш повного обґрунтування зроблених висновків було проаналізовано мультиколінійність між факторами, що надає можливість дослідити зв'язок між відібраними факторами та здійснити кількісну оцінку тісноти зв'язку за допомогою використання методів кореляційного аналізу.

Кінцевою метою кореляційного аналізу є відбір факторних ознак  $X_1, X_2, \dots, X_i$  для подальшої побудови рівняння регресії. У нашому дослідженні буде здійснено відбір факторів  $X_1, X_2, \dots, X_i$ , які можна буде в подальшому включити в модель багатофакторної регресії. Метод послідовного покрокового включення або виключення факторів дозволяє вибрати з можливого набору змінних саме ті, які посилять якість моделі. При реалізації цього підходу була розрахована кореляційна матриця за допомогою Excel (табл. 2). На основі парних коефіцієнтів кореляції виявляється наявність колінеарних факторів. Фактори  $X_i, X_j$  визнаються колінеарними і, якщо  $R_{x_i x_j} > 0,7$ . В майбутню модель можна включити лише один з взаємопов'язаних факторів. Якщо серед чинників відсутні колінеарні, то в модель можуть бути включені будь-які фактори, що істотно впливають на  $Y$ .

Розрахована кореляційна матриця дозволила відібрати фактори, які мають найбільшу



Таблиця 1

## Результати розрахунку коефіцієнту кореляції факторів регресії [5]

Рік	Обсяг реалізованої продукції машинобудування, млн грн (у)	Фактори регресії										Вартість основних фондів, млн грн (х11)	Вклад промисловості у ВВП, млн грн (х10)	Середньомісячна заробітна плата в промисловості, грн (х8)	ВВП, млн грн (х9)	Вклад промисловості у ВВП, млн грн (х10)	Прямі інвестиції в економіку з ЄС, млн грн (х12)	Обсяг реалізованої продукції, млн грн (х13)
		Виробничого та сталевих продуктів, млн т. (х1)	Затальна сума витрат на інновації, млн грн (х2)	Інвестицій в основний капітал, млн грн (х3)	Обсяг виробництва продукції машинобудування, тис. шт. (х4)	Імпорт тис. дол. (х5)	Експорт тис. дол. (х6)	Прямі інвестиції в економіку, млн грн (х7)	Середньомісячна заробітна плата в промисловості, грн (х8)	ВВП, млн грн (х9)	Вклад промисловості у ВВП, млн грн (х10)	Вартість основних фондів, млн грн (х11)	Вклад промисловості у ВВП, млн грн (х10)	Середньомісячна заробітна плата в промисловості, грн (х8)	ВВП, млн грн (х9)	Вклад промисловості у ВВП, млн грн (х10)	Прямі інвестиції в економіку з ЄС, млн грн (х12)	Обсяг реалізованої продукції, млн грн (х13)
2003	35133,1	91,3	3059,8	51011	20187,2	23020771,01	23080187,31	5471,8	591	267344	29 824	191953	29 824	591	267344	29 824	3 805,26	289117,3
2004	53569,3	95,6	4534,6	75714	34533	28996030,72	32672318	6794,4	743	345113	40 700	224367	40 700	743	345113	40 700	4 625,44	400757,1
2005	59668,1	94,4	5751,6	93096	42410,8	36141094,96	342867748,26	9047	967	441452	52 861	245800	52 861	967	441452	52 861	4 625,44	488562,6
2006	68730,6	98,7	6160	125254	37929,3	45034491,1	38367704,4	16890	1212	544153	61 482	295046	61 482	1212	544153	61 482	12 069,90	551729
2007	98339,9	105,8	10850,9	188486	38092,5	60669923	49248063,6	21607,3	1554	720731	79 418	366247	79 418	1554	720731	79 418	15 924	717076,7
2008	121780,4	91,3	11994,2	233081	36900,6	85535356,4	66954429,8	29542,7	2017	948056	94 665	438872	94 665	2017	948056	94 665	22 912,40	917035,5
2009	85833	73,3	7949,9	151777	18785,7	45435559,2	39702883,3	35616,4	2117	913345	80 237	614731	80 237	2117	913345	80 237	28 127,70	806550,6
2010	116348,5	80	8045,5	189060,6	30879,5	60739969,3	51430521,6	40053	2580	1082569	95 678	705712	95 678	2580	1082569	95 678	31 350,50	1065108,2
2011	133469	85,2	14333,9	259932,3	3119,7	82608240	68394195,7	44806	3120	1302079	115 224	644566	115 224	3120	1302079	115 224	40 331,80	1331887,6
2012	143533,1	81,7	11480,6	293691,9	2520,1	84658059,9	68809810,6	50333,9	3500	1411238	128 708	677880	128 708	3500	1411238	128 708	42 979,30	1400880,2
2013	117301,9	81,2	9562,6	267728	2168,7	76963965,4	63312022,1	55396,8	3716	1505485	128 708	599980	128 708	3716	1505485	128 708	43 546,40	1354130,1
Коефіцієнт кореляції		-0,426631	0,91504792	0,97358686	-0,52687672	0,967216946	0,971476605	0,89491603	0,903252685	0,927085	0,95705022	0,8626811	0,95705022	0,903252685	0,927085	0,95705022	0,892500378	0,94826466

Таблиця 2

## Кореляційна матриця [5]

У	У	х1	х2	х3	х4	х5	х6	х7	х8	х9	х10	х11	х12	х13
У	1													
х1	-0,42663	1												
х2	0,915048	-0,20511	1											
х3	0,975869	-0,40114	0,903241	1										
х4	-0,52688	0,657013	-0,43112	-0,61178	1									
х5	0,967217	-0,30441	0,933494	0,976147	-0,4902	1								
х6	0,971477	-0,32737	0,929085	0,97736	-0,52074	0,994003	1							
х7	0,894916	-0,68448	0,73725	0,91708	-0,74507	0,837162	0,84702	1						
х8	0,903527	-0,64067	0,750242	0,933688	-0,76821	0,855097	0,871378	0,991685	1					
х9	0,927085	-0,62074	0,789606	0,952108	-0,73249	0,886401	0,898725	0,992008	0,99672	1				
х10	0,95705	-0,52033	0,840826	0,981986	-0,66475	0,930713	0,938286	0,96918	0,980025	0,98939	1			
х11	0,862681	-0,76671	0,688546	0,815872	-0,63977	0,740076	0,751724	0,939805	0,910026	0,913213	0,878943	1		
х12	0,8925	-0,71021	0,709039	0,909864	-0,89419	0,812613	0,830091	0,994228	0,989532	0,99004	0,96839	0,929388	1	
х13	0,948265	-0,58137	0,819006	0,960909	-0,72846	0,90329	0,920707	0,975329	0,989545	0,992219	0,987919	0,907273	0,981523	1

коленіарність. До цих факторів були віднесені 9 таких: загальна сума витрат на інновації ( $X_2$ ); інвестиції в основний капітал ( $X_3$ ); імпорт ( $X_5$ ); експорт ( $X_6$ ); прямі інвестиції в українську економіку ( $X_7$ ); вклад промисловості у ВВП ( $X_{10}$ ); вартість основних фондів ( $X_{11}$ ); прямі інвестиції в українську економіку з ЄС ( $X_{12}$ ); загальний обсяг реалізованої промислової продукції ( $X_{13}$ ). Враховуючи подвійний рахунок деяких факторів, нами були визначені наступні основні фактори впливу на машинобудування в умовах глобалізації: інвестиції в основний капітал ( $X_3$ ), загальний обсяг реалізованої промислової продукції ( $X_{13}$ ) та експорт ( $X_6$ ).

Результатом розрахунку коефіцієнта парної кореляції явилось визначення двох найбільш впливових факторів на обсяги реалізованої продукції машинобудування: інвестиції в основний капітал та експорт машин та устаткування. Ці фактори були взяті в основу для побудови моделі майбутньої багатофакторної регресії, яка дасть змогу визначитися з перспективами подальшого розвитку машинобудівельної галузі (табл. 3).

Таблиця 3

## Дані для регресійного аналізу

Рік	обсяг реалізованої продукції машинобудування (Y)	Інвестиції в основний капітал млн. грн. (x1)	Експорт машин та устаткування тис. дол. (x2)
2003	35133,1	51011	2326053,7
2004	53569,3	75714	3030986,4
2005	59668,1	93096	2841801
2006	68730,6	125254	3330484,4
2007	98339,9	188486	4976564,2
2008	121780,4	233081	6341139,6
2009	85833	151777	5014319,1
2010	116348,5	189060,6	5670416,3
2011	133469	259932,3	6758995,2
2012	143533,1	293691,9	7026670,7
2013	117301,9	267728	6975000,3

Статистичний аналіз багатофакторної регресії проводиться аналогічно аналізу простої лінійної регресії. У результаті проведення статистичного аналізу обов'язково оцінюється стандартна помилка, розраховується точність, адекватність та надійність отриманої моделі. Точність моделі характеризуються коефіцієнтами R – коефіцієнт кореляції, R-квадрат – коефіцієнт детермінації та стандартної помилки. Ці коефіцієнти приймають значення від 0 до 1 (по модулю) та характеризують R – силу взаємозв'язку між даними, R-квадрат ( $R^2$ ) – відсоток ситуацій, які описуються. Коефіцієнт детермінації  $R^2$  являє частку варіації залежної змінної Y, яка пояснюється взаємозв'язком Y з перемінними X [2]. У нашому випадку ці коефіцієнти представлені у вигляді таблиці 4.

Ці показники приймають недостатньо великі значення, що свідчить про досить

високу точність моделі. Наступним кроком є розрахунок стандартної помилки, яка показує наскільки сильно точки вихідних даних відхиляються від прямої регресії. Значення стандартної помилки не повинно перевищувати 30% від абсолютної величини різниці максимального та мінімального значень часового ряду. У нашому випадку різниця значень дорівнює:  $117301,9 - 35133,1 = 82168,8$ . Значення стандартної помилки: 8085,67. Таким чином,  $(8085,67/82168,8)*100 = 9,84\%$ . Цей показник не перевищує максимальне значення стандартної помилки, тому модель є достатньо надійною. Модель вважається надійною, якщо ці коефіцієнти не перевищують абсолютного значення 0,05 (табл. 5).

Таблиця 4

## Результати регресійної статистики

Регресійна статистика	
Множинний R	0,979402159
R-квадрат	0,95922859
Нормований R-квадрат	0,949035737
Стандартна помилка	8085,670112
Спостереження	11

Таблиця 5

## Результати дисперсійного аналізу

Дисперсійний аналіз					
	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	2	12305192251	6152596125	94,10796245	2,76327E-06
Остаток	8	523024489,3	65378061,17		
Всього	10	12828216740			

В нашому випадку параметри надійності дорівнюють по F-критерію ( $94,10 > 0,05$ ). Цей показник є дуже високим і свідчить про високу надійність моделі. Але за P-значенням одне з них дорівнює (для  $Y = 0,39 > 0,05$ ), що у свою чергу вказує на недостатню надійність моделі. Адекватність моделі характеризується коефіцієнтом автокореляції r, котрий може приймати значення від 0 до 1, і для адекватності моделі його значення повинно бути якомога меншим, тобто наближатися до 0. На відміну від коефіцієнта кореляції, котрий показує силу зв'язку між залежними величинами, автокореляція

вказує на силу зв'язку між значеннями однієї змінної [2]. Результати отриманого регресійного рівняння представлені у таблиці 6.

Таблиця 6  
Результати регресійного рівняння

	Коефіцієнти	Стандартна похибка	t-статистика	P-значення	Нижні 95%	Верхні 95%	Нижні 95%	Верхні 95%
Y-перетин	9614,311286	10699,7529	0,898554516	0,395129004	-15059,36312	34287,98569	-15059,36312	34287,98569
Перемінна X <sub>1</sub>	0,245368692	0,154799075	1,585078538	0,151608442	-0,111598616	0,602336	-0,111598616	0,602336
Перемінна X <sub>2</sub>	0,008374547	0,007192582	1,164331213	0,277834649	-0,008211576	0,024960671	-0,008211576	0,024960671

Виходячи з проведених розрахунків, було отримано наступне рівняння багатофакторної регресійної моделі (1):

$$Y = 9614,31 + 0,24X_1 + 0,0083X_2 \quad (1)$$

Отримана модель надасть змогу прогнозувати зміну обсягів реалізації продукції машинобудування залежно від основних факторів, що впливають на її розвиток.

На другому етапі дослідження було проведено економічний аналіз ціноутворення в галузі машинобудування, який дозволив виявити, що ціна на продукцію цих підгалузей машинобудування, встановлюється витратним методом, на основі врахування повної собівартості. Враховуючи цей підхід, було проведено аналіз впливу економічних факторів на собівартість продукції, яка реалізується підприємствами вагонобудівельної галузі, сільськогосподарського машинобудування, точного та енергетичного машинобудування. Саме ці галузі підгалузі українського машинобудування за результатами проведеного дослідження є найбільш конкурентоспроможними. Аналіз було проведено за допомогою економіко-статистичного методу виявлення кореляційних залежностей між факторами. Для проведення розрахунків та аналізу впливу окремих факторів на собівартість були використані такі економічні показники: дохід від реалізації продукції, чистий дохід від реалізації продукції, витрати на збут, операційні витрати, фінансові витрати, податок на прибуток, податок на додану вартість, адміністративні витрати, чистий прибуток (табл. 7).

Витрати на збут мають високе значення коефіцієнту кореляції майже на усіх підприємствах вагонобудівельної галузі (ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Крюківський вагонобудівельний завод», ПАТ «Стаханівський вагонобудівельний

Таблиця 7  
Зведена таблиця розрахунку коефіцієнту кореляції впливу економічних факторів на собівартість продукції машинобудування різних напрямів

Підприємство	Коефіцієнт кореляції								
	Дохід від реалізації продукції, (тис. грн) (X1)	Чистий дохід від реалізації продукції (тис. грн) (X2)	Витрати на збут (X3)	Операційні витрати (X4)	Фінансові витрати (X5)	Податок на прибуток (X6)	Податок на додану вартість (X7)	Адміністративні витрати (X8)	Чистий прибуток (X9)
ПАТ «Азовмаш»	0,68	0,99	0,15	0,15	-0,062	0,079	0,99	0,2	-0,76
ПАТ «Дніпровагонмаш»	0,95	0,99	0,93	0,99	0,095	0,96	0,9	0,9	0,97
ПАТ «Крюківський вагонобудівельний завод»	0,99	0,99	0,93	0,99	0,47	0,96	0,13	0,93	0,96
ПАТ «Стаханівський вагонобудівельний завод»	0,99	0,99	0,84	0,99	0,4	0,8	0,83	0,77	0,67
ПАТ «Уманьфермаш»	0,99	0,99	0,7	0,89	-0,69	0,63	0,99	0,9	0,17
ПАТ «Одеський завод поршневих кілець»	-0,061	0,83	-0,066	0,89		0,59	0,67	0,67	0,41
ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія»	0,97	0,95	0,66	0,84	0,43	0,68	0,63	0,79	-1
ПАТ Спецавтоматика	0,61	0,75	0,27	0,87	-0,1	-0,02	0,6	0,22	0,56
ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»	0,99	0,99	0,032	0,91	-0,02	0,4	0,9	-0,12	0,58
ВАТ «Точмаш»	0,99	0,99	-0,27	0,89		0,52	0,99	-0,82	0,99
ВАТ «Одеський завод «Промзв'язок» ім. В.М. Комарова»	0,99	0,99	-0,48	0,73	1	0,57	0,98	0,68	

завод»). Досить високий вплив на собівартість мають витрати на збут у ПАТ «Уманьфермаш», коефіцієнт кореляції у даному випадку приймає значення на рівні  $R = 0,7$ . Середнє значення цей показник має у ПАТ «Одеській машинобудівний завод «Червона Гвардія»», який виробляє горно-шахтне устаткування та обладнання. На таких підприємствах, як ВАТ «Точмаш» та ВАТ «Одеський завод «Промзв'язок» ім. В.М. Комарова» цей показник приймає негативне значення, що свідчить про те, що собівартість продукції, яка виробляється на цих підприємствах, впливає на витрати на збут цієї продукції. Причому зв'язок у даному випадку незначний:  $R = -0,27$  та  $R = -0,48$  відповідно.

Цікавим є вплив адміністративних витрат на собівартість продукції, яка виробляється підприємствами машинобудівної галузі. Високе значення коефіцієнт кореляції впливу адміністративних витрат на собівартість продукції спостерігається у підприємств вагонобудівельної сфери (ПАТ Дніпровагонмаш», ПАТ «Крюківський вагонобудівельний завод», ПАТ «Стаханівський вагонобудівельний завод»), а також у ПАТ «Уманьфермаш», ПАТ «Одеській машинобудівний завод «Червона Гвардія» та ВАТ «Одеський завод «Промзв'язок» ім. В.М. Комарова».

Що стосується впливу податку на додану вартість на собівартість продукції підприємств машинобудування, то результати розрахунків також є не однорідними. Високий коефіцієнт кореляції цього показника мають такі підприємства: ПАТ «Азовмаш», ПАТ «Дніпровагонмаш», ПАТ «Стаханівський вагонобудівельний завод», ПАТ «Уманьфермаш», ПАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш»», ВАТ «Точмаш», ВАТ «Одеський завод «Промзв'язок» ім. В.М. Комарова». Отримані результати дають можливість зробити висновок, що податок на додану вартість має високий вплив на собівартість у різних підгалузях машинобудування. У той же час у підприємств однієї підгалузі він може приймати різні значення. У нашому випадку у підгалузі вагонобудування не всі підприємства мають високий ступінь впливу податку на додану вартість на собівартість продукції, яка виробляється. Це свідчить про те, що різні підприємства створюють не однакову додану вартість, тому вона має різний ступінь впливу на собівартість. Найнижче значення цього показника має ПАТ «Крюківський вагонобудівельний завод»  $R = 0,13$ . Середній ступінь впливу на собівартість має податок на додану вартість на таких підприємствах галузі: ПАТ «Одеській завод поршневих кілець», ПАТ «Одеській машинобудівний завод «Червона Гвардія», ПАТ «Спецавтоматика» ( $R = 0,6-0,67$ ).

Отримані розрахунки дозволяють виявити загальні тенденції для всіх підгалузей машинобудування. Як видно з таблиці 7, загальною характеристикою для всіх підгалузей машинобудування є високий вплив наступних факторів на собівартість продукції: чистий доход, опе-

раційні витрати, податок на додану вартість, доход від реалізації. Низьке значення коефіцієнту кореляції для всіх підприємств, які аналізувалися, мають фінансові витрати. Виходячи із розрахунків, фінансові витрати майже не впливають на собівартість продукції, яка виробляється в усіх підгалузях машинобудування. Це є загальною для всіх характеристикою.

Такі фактори, як витрати на збут, адміністративні витрати та податок на додану вартість приймають різні значення в різних підприємствах різної галузевої спрямованості.

Результати, які були отримані у процесі проведеного дослідження, були покладені в удосконалення методологічного апарату маркетингового ціноутворення. Отриманий результат від використання економіко-статистичних методів, а саме кореляційного аналізу рекомендується впровадити як один із етапів оцінки факторів впливу на ціноутворення машинобудівних підприємств. Саме кореляційний аналіз дозволяє отримати обґрунтовані й точні результати на етапі аналізу факторів впливу на розвиток галузі та на етапі аналізу структури собівартості та впливу на неї її складових. На етапі розрахунку ціни на продукцію машинобудівних підприємств рекомендується використання економіко-статистичних методів для виявлення взаємозв'язків між факторами впливу на ціну та складовими ціни. На етапі встановлення ціни на нову продукцію машинобудування стає можливим використання методу регресійного аналізу.

Метод регресійного аналізу передбачає, що продавець встановлює ціни за формулою регресійної залежності рівня ціни від значень техніко-економічних параметрів виробів того параметричного ряду, до якого належить новий товар. Ціна виступає як функція зростаючих техніко-економічних параметрів нового товару. В загальному вигляді регресійна залежність між змінами факторних ( $x_n$ ) і результативної ( $P$ ) ознак визначається за такою формулою (2):

$$P = f(x_1, x_2, x_3, \dots, x_n) \quad (2),$$

де  $P$  – ціна товару;

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$  – техніко-економічні параметри.

Згідно з рівнянням регресії, продавець отримує розрахункові значення цін всіх товарів певного параметричного ряду. При розрахунках найчастіше використовують такі функції: лінійну, лінійно-степеневу, логарифмічну, степеневу, показову, гіперболічну. Тіснота кореляційного зв'язку між ціною та сукупністю параметрів оцінюється за допомогою коефіцієнта множинної кореляції. Чим ближче значення коефіцієнта до одиниці, тим тісніший зв'язок параметру і ціни.

**Висновки.** Таким чином, встановлення ціни за допомогою економіко-статистичних методів повинно враховувати кореляційні зв'язки між факторами, які впливають на ціноутворення в різних галузях економіки. Цей підхід забезпе-



чує методологію виявлення факторів ціноутворення, які впливають на встановлення ціни в промисловості.

---

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Окландер М.А., Чукурна Е.П. Маркетингова цінова політика: навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2012. – 222 с.
3. Янковий О.Г., Яшкіна О.І. Прогнозування взаємопов'язаних показників соціально-економічного розвитку України // Статистика України. – 2006. – № 3. – С. 61-66.
4. Яшкіна О.І. Управління ціновими ризиками в умовах еластичного попиту // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 2. – С. 68-70.
5. Чукурна О.П. Оцінка факторів впливу на розвиток машинобудівної галузі України в умовах глобалізації // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». Збірник наукових праць. Випуск 1 (13), 2015. – С. 55-61.

УДК [631.15:330.36]:633/635

Шевченко Е.В.  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства  
Харківського національного аграрного університету  
імені В.В. Докучаєва

## СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА СТАЛОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА

### SOCIAL COMPONENT OF SUSTAINABILITY OF CROP PRODUCTION

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто соціальна складова сталості виробництва продукції рослинництва з позиції забезпечення харчовими продуктами населення за допомогою індикаторів достатності споживання основних продовольчих продуктів. Визначено рівень забезпечення продуктами харчування населення Харківської області та фінансові можливості населення для придбання продуктів харчування.

**Ключові слова:** сталість виробництва, соціальна складова, індикатори достатності споживання, економічна доступність, заробітна плата.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена социальная составляющая устойчивости производства продукции растениеводства с позиции обеспечения пищевыми продуктами населения с помощью индикаторов достаточности потребления основных продовольственных продуктов. Определен уровень обеспечения продуктами питания населения Харьковской области и финансовые возможности населения для приобретения продуктов питания.

**Ключевые слова:** устойчивость производства, социальная составляющая, индикаторы достаточности потребления, экономическая доступность, заработная плата.

#### ANNOTATION

In the article, the social component of sustainability of crop production is considered in view of food security of the population using indicators of sufficient consumption of basic food products. The specified level of food security in Kharkiv Oblast and financial capacity of the population to purchase food are determined.

**Keywords:** production sustainability, social component, adequacy indicators of consumption, economic accessibility, wages.

**Постановка проблеми.** Серед заходів, спрямованих на відсторонення загрози існування людської цивілізації, перехід на шлях збалансованого розвитку суспільства і збереження цілісності екосистеми, варто вважати сталість розвитку сільського господарства, яке є однією із життєзабезпечуючих галузей та має безпосередній вплив на стан економіки держави в цілому. Безперечно, що головною метою на досягнення якої спрямована робота сільського господарства є вирішення проблем продовольчої безпеки і незалежності держави [1, с. 135]. В умовах сталості розвитку це означає підвищення рівня сталості виробництва продовольства з метою забезпечення безперервного доступу всіх верств населення до якісних, екологічно чистих продуктів харчування для задоволення в достатній кількості своїх фізіологічних потреб і підтримки активного, здорового способу життя. О. Ігнатенко наголошує, що «збільшення кількості споживання (а відповідно виробництва)

неминуче, проте для уникнення глобальної екологічної кризи, моделі споживання і виробництва товарів і послуг повинні бути змінені якісно» [2].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема сталості виробництва, зокрема його соціальна складова розглядається у багатьох наукових працях. Серед дослідників варто назвати В.Р. Босв, В.А. Борисова, О.О. Веклич, В.І. Векленко, В.М. Геєць, Е.Л. Золотарьова, А.Н. Каштанов, П.Г. Костюк, М.Й. Малік, Д. Медоуз, А.А. Ніконов, В.М. Обухов, Т.І. Олійник, О.Г. Осауленко, В. Сорокін, А.М. Стельмашук, К.Г. Телешек, В.М. Трегубчук, Н.С. Четвериков, О.В. Шубравська, В.Й. Шиян, Д.В. Шиян та інші науковці.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Сталість виробництва та розвитку сільського господарства привертає увагу багатьох дослідників, але, незважаючи на це, проблеми забезпечення харчовими продуктами населення та вплив на їх рівень сталості виробництва і надалі потребують глибокого дослідження і обґрунтування.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є висвітлення результатів дослідження впливу сталості виробництва продукції рослинництва на тенденції розвитку продовольчої безпеки населення Харківської області.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Соціальну складову сталості виробництва продукції рослинництва розглянули з позиції забезпечення харчовими продуктами населення за допомогою індикаторів достатності споживання основних продовольчих продуктів, які свідчать про рівень виробництва продукції сільськогосподарських підприємств та можливості їх придбання. Індикатор забезпечення раціону людини основними видами продуктів визначається як співвідношення між фактичним споживанням окремого продукту та його раціональною нормою за формулою:

$$C = \frac{C_{\phi}}{C_p} \quad (1)$$

де: С – індикатор достатності споживання окремого продукту;

$C_{\phi}$  – фактичне споживання окремого продукту на одну особу за рік;

$c_p$  – раціональна норма споживання окремого продукту на одну особу за рік, погоджена з МОЗ.

Нормальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає його раціональній нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці [3].

Розрахунок індикаторів достатності споживання основних продовольчих продуктів населенням Харківської області (табл. 1) вказує, що протягом досліджуваного періоду найбільше відставання фактичного споживання від раціонального спостерігалось щодо плодів, ягід і винограду – 40,4%; риби і рибних продуктів – 40,5%; молока і молочних продуктів – 39,5%; м'яса і м'ясопродуктів – 27,2%. Водночас за деякими продовольчими групами (яйця, олія, картопля, хліб і хлібні продукти) фактичне споживання в останні роки перевищило раціональні норми. Це свідчить про незбалансованість харчових раціонів населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок економічно доступної їжі (у першу чергу хлібопродуктів). Крім того, зазначені тенденції можуть бути обумовлені і зниженням норм споживання на деякі продукти.

Фактично при відсутності дефіциту продовольства в Харківській області рівень споживання населенням основних продуктів перебуває нижче раціональної межі.

Досить високу питому вагу у структурі сукупних витрати населення займають витрати на продукти харчу-

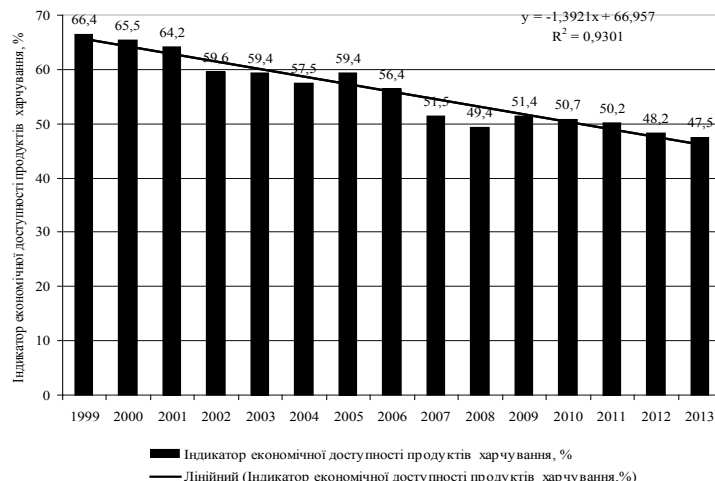


Рис. 1. Динаміка економічної доступності продуктів харчування в Харківській області за 1999–2013 рр.

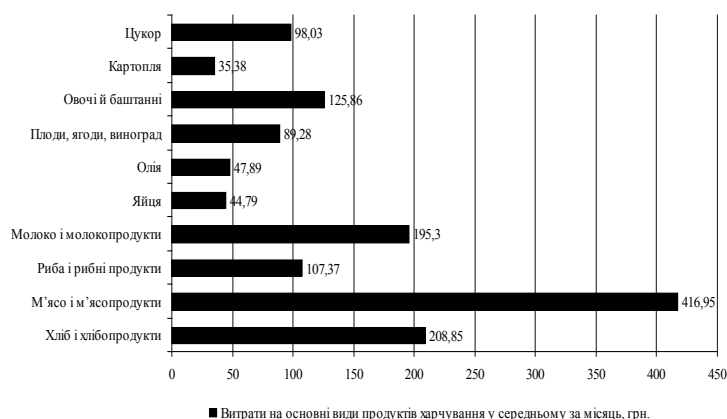


Рис. 2. Витрати на основні види продуктів харчування у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у Харківській області у 2013 р.

Таблиця 1

Динаміка достатності споживання продуктів харчування на одну особу в Харківській області, %, 1990–2012 рр.

Роки	М'ясо і м'ясопродукти	Молоко і молокопродукти	Яйця, штук	Хліб і хлібопродукти	Картопля	Овочі й баштанні	Плоди, ягоди, виноград	Риба і рибні продукти	Цукор	Олія
1990	0,65	0,73	0,68	1,24	1,12	0,75	0,44	0,65	1,17	0,75
1995	0,44	0,56	0,57	1,19	0,90	0,66	0,38	0,18	0,92	0,69
2000	0,42	0,44	0,53	1,40	1,08	0,56	0,18	0,38	0,99	0,72
2001	0,40	0,47	0,54	1,44	1,24	0,54	0,18	0,50	1,14	0,76
2002	0,40	0,55	0,62	1,37	1,11	0,54	0,17	0,56	0,97	0,80
2003	0,42	0,56	0,62	1,29	1,01	0,60	0,27	0,53	0,97	0,78
2004	0,49	0,57	0,66	1,29	0,93	0,59	0,32	0,54	1,01	0,92
2005	0,51	0,57	0,75	1,26	1,01	0,64	0,42	0,67	1,02	0,98
2008	0,65	0,54	0,81	1,11	0,91	0,72	0,48	0,81	1,07	1,02
2009	0,67	0,58	0,86	1,10	0,91	0,85	0,49	0,66	0,95	1,05
2010	0,69	0,57	0,95	1,08	0,91	0,88	0,51	0,63	0,93	1,02
2011	0,68	0,57	1,03	1,08	0,92	1,02	0,56	0,54	0,86	0,95
2012	0,70	0,60	1,03	1,04	0,97	1,03	0,56	0,56	0,90	0,87
2013	0,73	0,60	1,02	1,04	0,95	1,04	0,60	0,60	0,93	0,91

вання (рис. 1), про що свідчить індикатор економічної доступності продуктів харчування, що визначається як частка сукупних витрат на харчування у загальному підсумку сукупних витрат домогосподарств за формулою:

$$E = \frac{B_x}{B_c} \times 100\% \quad (2)$$

де  $E$  – індикатор економічної доступності продуктів;

$B_x$  – витрати населення на харчування за рік;

$B_c$  – сукупні витрати населення за рік.

Граничним (пороговим) критерієм для зазначеного показника вважається його 70-відсотковий рівень.

За отриманими даними, частка витрат домогосподарств на продукти харчування у струк-

турі їх загальних витрат щороку зменшується. Так, у Харківській області у 2013 році середньомісячні витрати домогосподарства на харчування становили 1749,0 гривні при сукупних витратах на рівні 3682,2 гривні. Індикатор доступності продуктів харчування становив у 2013 році 47,5%, порівняно із попереднім роком показник покращився на 0,7 в.п., а порівняно з 1999 роком взагалі на – 18,9 в.п. Економічної доступності продуктів харчування щороку зростає на 1,39%.

Також ми дослідили структуру витрат на основні види продуктів харчування у середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у Харківській області у 2013 р. (рис. 2).

У загальній структурі витрат на продукти харчування найвищу питому вагу займають витрати на: м'ясо і м'ясопродукти – 30,4%, хліб і хлібопродукти – 15,25%, молоко і молочні продукти – 14,26% та овочі й баштанні – 9,2%. Найменшу питому вагу у структурі витрат на основні види продуктів харчування у середньому за місяць займають яйця – 3,3% та картопля – 2,6%. Можемо прийти до висновку, що така структура витрат, вказує на досить високі витрати на необхідних продуктів харчування, що призводить до незбалансованості харчових раціонів населення.

У нашому дослідженні ми визначили фінансові можливості населення для придбання продуктів харчування виходячи з основного виду доходів – заробітної плати. Динаміка зміни середньомісячної номінальної заробітної плати в Харківській області (рис. 3) свідчить про зростання як заробітної плати працівників сільського господарства, так і народного господарства в цілому.

Середнє щорічне зростання рівня середньомісячної номінальної заробітної плати працівників народного господарства складає 162,42 грн, а працівників сільського господарства на – 125,73 грн.

У нашому дослідженні проаналізували динаміку середньомісячної номінальної заробітної плати працівників народного господарства та витрат населення на продукти харчування у середньому за місяць у Харківській області за 1999–2013 рр. (рис. 4). Незважаючи на щорічне зростання заробітної плати, витрати населення на продукти харчування також постійно зростають, у 2002 році рівень витрат на продукти харчування перевищував рівень середньомісячної номінальної заробітної плати.

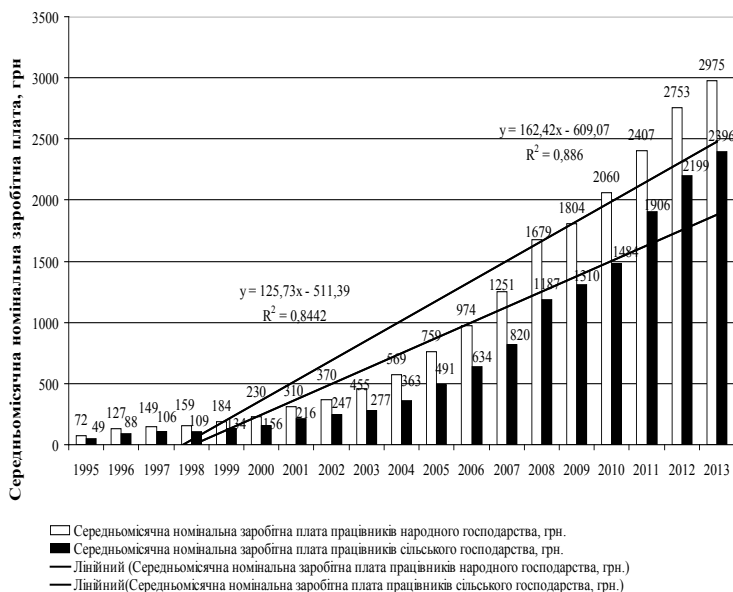


Рис. 3. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати працівників народного та сільського господарства в Харківській області за 1995–2013 рр.



Рис. 4. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати працівників народного господарства та витрати населення на продукти харчування у середньому за місяць в Харківській області за 1999–2013 рр.



Починаючи з 2004 року ситуація дещо змінилася, рівень витрат на продукти харчування зменшується, що призводить до висновку про зростання фінансових можливостей населення для придбання продуктів харчування.

Основним критерієм сталості розвитку Т.П. Глушко і Л.М. Корсак вважають здатність економічної системи на основі збалансованого використання обмежених ресурсів задовольняти продовольчі та соціальні потреби населення протягом довгострокового періоду без позбавлення себе такої можливості у майбутньому, а також здатність зберігати та рощувати природний потенціал. Автори підкреслюють, що саме сталий розвиток галузі забезпечує підвищення ефективності сільської економіки та поліпшення якості життя сільського населення, підтримку екологічної рівноваги, збереження і відновлення ландшафту сільської місцевості і тому відіграє важливу роль у процесі врівноваження економічної, екологічної та соціальної системи господарського комплексу [4].

**Висновки.** Головними причинами недостатнього споживання високоякісних продуктів є зниження обсягів виробництва продукції тваринництва та низький рівень якості і сталості виробництва продукції рослинництва. Соціальна складова сталості виробництва повинна відповідати наступним критеріям: на основі досягнень високої якості виробництва продук-

ції і стану навколишнього середовища, забезпечення активного, здорового способу життя населення; підвищення рівня добробуту сільських жителів, підвищення рівня їх освіти, охорони здоров'я, підвищення рівня зайнятості на селі; облаштування та облагородження сільських територій, розвиток сфери послуг на селі, забезпечення на високому рівні культурно-масової роботи з метою збереження національних традицій та культури нації [5, с. 16].

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олійник О.В. Економічний механізм сталого розвитку сільськогосподарських підприємств: [кол. монографія] / О.В. Олійник, Г.С. Морозова. – Харків, 2012. – 272 с.
2. Игнатенко О. Устойчивое потребление и производство [Електронний ресурс] / О. Игнатенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://politcom.org.ua/?p=955>.
3. Іванова Н.С., Балуєва О.В. Система індикаторів продовольчої безпеки України: огляд і аналіз [Електронне наукове фахове видання «Державне управління: удосконалення та розвиток»] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=641>.
4. Концепція сталого розвитку як аграрна філософія сучасної цивілізації [Електронний ресурс] / Т.П. Глушко, Л.М. Корсак. – Режим доступу: [www.filosof.com.ua/jornel/M\\_66/Glushko.Pdf](http://www.filosof.com.ua/jornel/M_66/Glushko.Pdf).
5. Шубравська О.В., Корсак Л.М. Чинники та індикатори сталого розвитку агросфери // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 15-20.

УДК 338.24

**Шматковська Т.О.***кандидат економічних наук, доцент**Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки***Оліферчук К.С.***студентка**Інституту економіки та менеджменту**Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

## **ДО ПРОБЛЕМАТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

### **TO THE PROBLEMS OF FORMATION AND EVALUATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM**

#### **АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено роль оцінювання фінансової безпеки підприємства у загальній системі управління підприємством. Проведено аналіз існуючого бачення щодо трактування змісту поняття «фінансово-економічна безпека підприємства». Узагальнено індикатори, які повинні визначатися при оцінюванні фінансової безпеки підприємства, що дозволить здійснювати ефективну діяльність в мінливих умовах нестабільного зовнішнього середовища.

**Ключові слова:** фінансово-економічна безпека підприємства, показники фінансової стабільності, система управління, індикаторний підхід, ресурсно-функціональний підхід оцінювання фінансової безпеки.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье исследована роль оценивания финансовой безопасности предприятия в общей системе управления предприятием. Проведен анализ существующего видения трактовки содержания понятия «финансово-экономическая безопасность предприятия». Обобщены индикаторы, которые должны определяться при оценке финансовой безопасности предприятия, что позволит осуществлять эффективную деятельность в меняющихся условиях нестабильной внешней среды.

**Ключевые слова:** финансово-экономическая безопасность предприятия, показатели финансовой стабильности, система управления, индикаторный подход, ресурсно-функциональный подход оценивания финансовой безопасности.

#### **ANNOTATION**

In the article, the role of evaluation of company's financial security in the overall system management is studied. Analysis of the current vision of the interpretation of the content of «financial and economic security» is conducted. Overview of indicators that should be defined when assessing financial security, which will allow efficient operation in an unstable changing environment, is provided.

**Keywords:** financial and economic security; indicators of financial stability; system management; indicator approach; resource and functional approach to financial security evaluation.

**Постановка проблеми.** Фінансова безпека підприємства – одна із складових економічної безпеки підприємства. Причому ця складова відіграє чималу роль під час прийняття управлінських рішень на підприємстві. Адже, правильно оцінивши усі можливі ризики, підприємство може уникнути негативних наслідків подальшої діяльності або прийнятої стратегії.

Саме тому протягом останніх років питання оцінювання фінансової безпеки підприємства викликає все більшу зацікавленість під час

прийняття принципово нових управлінських рішень та підходів до управління. Розглядаючи управління фінансово-економічною безпекою підприємства будь-якого рівня, необхідно виходити із його здатності протистояти небезпекам і загрозам для досягнення поставлених цілей і стратегій.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблема управління фінансово-економічною безпекою підприємства найбільш повно розкривається у роботах таких вчених, як О.І. Барановський, І.А. Бланк, К.С. Горячева [2], С.В. Кавун, А.В. Козаченко, В.С. Пономаренко. Сутність та складові системи економічної безпеки підприємства досліджували Н.В. Ващенко [3], Л.І. Донець [3], В.Є. Духов [8], М.І. Камлик [7], П.І. Орлов [6], Л.М. Сумець, М.Б. Тумар, Л. М. Худолій [7], В.І. Ярочкін та ін.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В наукових дослідженнях поки ще не знайшли відображення питання, пов'язані з сутністю оцінки фінансової безпеки підприємства з метою управління підприємством.

**Формування цілей статті.** Метою публікації є визначення економічного змісту фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарювання та обґрунтування основних підходів щодо її оцінювання з метою розробки та ухвалення вдалих управлінських рішень щодо формування безпечного фінансового стану підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дотепер у вчених немає однозначного трактування поняття фінансово-економічної безпеки, причому немає однозначної думки і з приводу поняття економічної безпеки. Наприклад, В.Л. Ортинський так трактує економічну безпеку підприємства: «...захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення» [4].

Щодо фінансової безпеки, то більшістю дослідників її сутність визначається як скла-

дова економічної безпеки на усіх рівнях, у тому числі і на рівні підприємства. Як відомо, між економічною і фінансовою діяльністю господарюючих суб'єктів існує тісний взаємозв'язок: деякі категорії, з одного боку, є економічними за своєю суттю, а з іншого – фінансовими. Так, прибуток є прямим результатом економічної діяльності підприємства і водночас він є фінансовим результатом, фінансовим ресурсом підприємства, який підприємство може свідомо витрачати на свій розвиток, на розвиток та мотивацію персоналу, на створення комфортних умов для праці та відпочинку, на розширення бізнесу та його диверсифікацію. Тому до наукового обігу ввійшло поняття фінансово-економічної безпеки підприємства, що підкреслює взаємозалежність економічної та фінансової діяльності підприємства та визначальну роль фінансів у економічній сфері будь-якого суб'єкта господарювання.

Сутність фінансової безпеки полягає у наявності такого його фінансового стану, який характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, а також місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; спрямованістю на ефективний і сталий розвиток [3]. Тому механізм фінансової безпеки підприємства дозволяє:

1) забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатню фінансову незалежність підприємства у довгостроковому періоді;

2) забезпечити оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства;

3) ідентифікувати зовнішні і внутрішні небезпеки та загрози фінансовому стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення;

4) самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію;

5) забезпечувати достатню фінансову незалежність підприємства;

6) забезпечувати достатню гнучкість при ухваленні фінансових рішень;

7) забезпечувати захищеність фінансових інтересів власників підприємства.

За результатами аналізу існуючих досліджень, на сьогоднішній день можна виділити два підходи до оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства, а саме:

1) індикаторний підхід;

2) ресурсно-функціональний підхід.

Індикаторний підхід базується на визначенні індикаторів, тобто порогових значень показників, які характеризують платоспроможність та фінансову стійкість підприємства, що відповідають певному рівню його фінансової безпеки. Значення часткових індикаторів встановлюють на рівні:

– середньогалузевих значень вказаних показників;

– показників, що характеризують діяльність підприємств, які займають лідируюче положення в галузі;

– нормативних значень показників згідно законодавчих документів;

– ідеальних значень показників, яких необхідно досягнути у відповідності до стратегії розвитку підприємства тощо.

У загальному вигляді алгоритм оцінювання фінансово-економічної безпеки підприємства подано на рисунку 1.

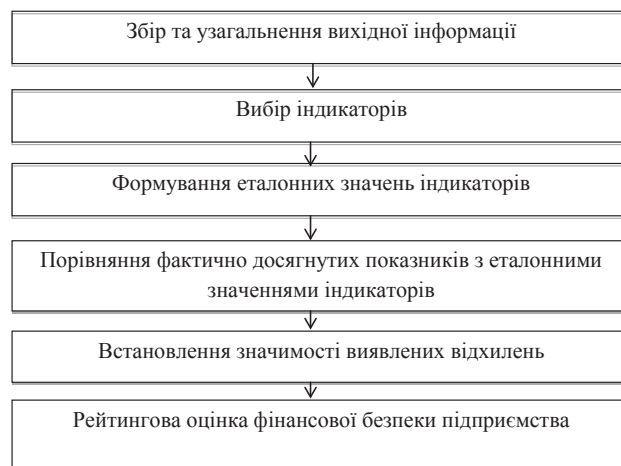


Рис. 1. Алгоритм оцінювання фінансової безпеки підприємства

Ресурсно-функціональний підхід виходить із необхідності забезпечення основних функціональних цілей економічної безпеки, до яких можна віднести:

– забезпечення високої ефективності діяльності підприємства, його фінансової стійкості та незалежності;

– забезпечення технологічної незалежності підприємства та досягнення високої конкурентної спроможності його технологічного потенціалу;

– забезпечення високої ефективності діяльності менеджменту на всіх рівнях управління підприємством;

– високий рівень кваліфікації персоналу підприємства та його інтелектуального потенціалу;

– забезпечення безпеки персоналу підприємства його капіталу, майна та комерційних інтересів.

Алгоритм оцінювання стану фінансової безпеки підприємства при застосуванні ресурсно-функціонального підходу складається із комплексу системних етапів:

1) визначення переліку загроз за кожною функціональною складовою фінансової безпеки підприємства;

2) оцінювання доцільності здійснення та вартості заходів, пов'язаних з упередженням збитків;

3) оцінювання ефективності здійснення заходів щодо упередження збитків;

4) визначення часткових функціональних критеріїв рівня окремих складових фінансової безпеки підприємства;

5) визначення причин та винуватців недостатньої ефективності здійснених заходів щодо недопущення збитків за кожною функціональною складовою;

6) встановлення значимості впливу часткових функціональних критеріїв у сукупному критерії економічної безпеки підприємства;

7) визначення сукупного критерію економічної безпеки підприємства;

8) розробка заходів щодо ліквідації негативного впливу існуючих загроз та недопущення їх у майбутньому за кожною складовою економічної безпеки підприємства;

9) оцінка вартості запропонованих заходів та встановлення відповідальних осіб щодо їх проведення.

Саме тому розробка методики управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства, визначення основних її індикаторів та інструментів забезпечення, створення стратегії фінансово-економічної безпеки і виконання усіх вимог даної стратегії дозволить підприємству запобігти збитку від негативних впливів на його безпеку в різних аспектах фінансово-господарської діяльності, а також забезпечить контроль і балансування доходів і витрат.

Висновки з дослідження. Підсумовуючи, зауважимо, що для забезпечення успішної діяльності будь-якого підприємства, уникнення зовнішніх та внутрішніх загроз щодо функціонування необхідно забезпечити його фінансово-економічну безпеку. Для ефективного впровадження фінансової безпеки на підприємстві необхідно розробити та успішно впровадити механізм забезпечення економічної безпеки, який включає у себе: інструменти забезпечення фінансової безпеки, методи забезпечення фінансової безпеки підприємства, важелі забезпечення фінансової безпеки підприємства та систему інформаційно-аналітичного забезпечення такої безпеки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Т.Г. Васильців, О.Р. Бойкевич, В.В. Каркачук [за ред. Т.Г. Васильціва]. – Львів: Видавництво, 2012. – 386 с.
2. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – № 8. – С. 65-67.
3. Донець Л.І. Економічна безпека підприємства: навч. пос. / Л.І. Донець, Н.В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
4. Живко З.Б. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / [В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко та ін.]. – К.: Правова єдність. – 2009. – 544 с.
5. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека держави / О.В. Іващенко, В.М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2 (1). – С. 121-131 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdau\\_2013\\_2\(1\)\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpdau_2013_2(1)_16.pdf).
6. Іващенко О.В. Система фінансово-економічної безпеки підприємства / О.В. Іващенко, П.М. Четверіков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sword.com.index/2012>.
7. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект: навчальний посібник / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с.
8. Орлов П.І. Основи економічної безпеки фірми: навчальний посібник / П.І. Орлов, В.Є. Духов. – Х.: ТОВ «Прометей-Прес», 2004. – 284 с.
9. Подольчак Н.Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: навч. посібник / Н.Ю. Подольчак, В.Я. Карковська. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 268 с.
10. Столбов В.Ф. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В.Ф. Столбов, Г.М. Шаповал // Комунальне господарство міст: науково-технічний збірник. – 2013. – № 111. – С. 103-108.
11. Худолій Л.М. Складові економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності / Л.М. Худолій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=455>.



УДК 631.158:658.310.823

**Шовкун Л.В.***кандидат економічних наук,**доцент кафедри виробничого менеджменту та агробізнесу  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва***Савельєва О.М.***кандидат економічних наук,**старший викладач кафедри історичних, соціальних і правових дисциплін  
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва*

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРСОНАЛУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

## THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF EFFICIENCY OF MANAGING FORMATION AND USE OF PERSONNEL AT AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню та аналізу теоретико-методичних і прикладних засад управління формуванням та підвищенню ефективності використання персоналу сільськогосподарських підприємств. Уточнена соціально-економічна сутність персоналу як економічної категорії та його місце серед найближчих споріднених понять, його кількісні та якісні характеристики.

**Ключові слова:** персонал, управління персоналом, людські ресурси, кадри, формування персоналу, використання персоналу, ефективність управління.

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретическому обоснованию и анализу теоретико-методических и прикладных основ управления формированием персонала, а также повышению эффективности использования персонала сельскохозяйственных предприятий. Уточнена социально-экономическая сущность персонала как экономической категории и его место среди ближайших родственных понятий, его количественные и качественные характеристики.

**Ключевые слова:** персонал, управление персоналом, человеческие ресурсы, кадры, формирование персонала, использование персонала, эффективность управления.

### ANNOTATION

The article is devoted to the theoretical justification and analysis of the theoretical and methodological foundations and practical management of personnel formation, as well as more efficient use of personnel of agricultural enterprises. by Socio-economic essence of personnel as an economic category and its place among the closest related terms, its quantitative and qualitative characteristics are verified.

**Keywords:** personnel, personnel management, human resources, staff, formation of personnel, use of personnel, management effectiveness.

**Постановка проблеми.** Показником успішного управління є ступінь використання ресурсів з максимальною ефективністю, продуктивністю і віддачею. Віддача від використання ресурсів не тотожна продуктивності працюючого, тому що її зростання досягається не мускульними зусиллями працівника, а інтелектуальним потенціалом, носіями якого є менеджери. Лише всебічно підготовлений керівник здатний запустити в дію і забезпечити ефективний прояв усіх ресурсних складових підприємства.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми управління формуванням і використанням персоналу вченими розглядаються вже не одне десятиріччя. Значний внесок щодо цих проблем було зроблено не лише вітчизняними, але і зарубіжними науковцями: В.Ю. Бодаковським, М.Д. Виноградським, Р.А. Герасименко, Н.М. Давиденко, Ю.А. Дайновським, М.Л. Котляр, О.В. Крушельницькою, С.К. Непомнящим, А.І. Панченко, Ф.І. Хміль, Маслоу, Ф. Герцбергом, В. Врум, Л. Портером, Е. Лоулером, В.Я. Амбросовим, Л.О. Антоненко, О.А. Бугуцьким, М.Х. Вдовиченко, В.К. Горкавим, О.Д. Гудзинським, В.С. Дієсперовим, Й.С. Завадським, А.М. Колотом, Г.І. Купаловою, А.В. Македонським, М.Й. Малік, В.П. Мартяновим, М.І. Нижнім, М.К. Орлатим, Л.В. Романовою, П.Т. Саблуком, М.Ф. Соловйовим, І.Х. Степаненко, А.В. Токарем, О.В. Ульяновським, В.Й. Шияном, В.В. Юрчишиним, К.І. Якубою та багатьма іншими вітчизняними та зарубіжними авторами.

**Метою статті** є обґрунтування пропозицій щодо удосконалення напрямів і форм ефективності управління формуванням і використанням персоналу сільськогосподарського підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Формування і розвиток ринкових відносин в Україні породжує проблему виживання і стабільного розвитку вітчизняних підприємств в умовах конкурентного середовища. Але у той же час тільки конкурентне ринкове середовище створює необхідні умови економічного розвитку як окремого підприємства, так і суспільства у цілому, є рушійною силою соціального і економічного прогресу. Ринкове середовище спонукає підприємство працювати в режимі рентабельності, передбачає, що ціллю функціонування і головним результатом діяльності підприємства в ринкових умовах є прибуток. Для цього треба виробляти ті товари і послуги, які задовольняють потреби споживачів.

Людські ресурси – специфічний і найважливіший з усіх видів економічних ресурсів підприємства. Специфіка людських ресурсів порівняно з іншими чинниками економічного розвитку полягає в тому, що, по-перше, люди не лише створюють, а й споживають матеріальні та духовні цінності; по-друге, багатогранність людського життя не вичерпується лише трудовою діяльністю, а отже, щоб ефективно використовувати людську працю, потрібно завжди враховувати потреби людини як особистості; по-третє, науково-технічний прогрес і гуманізація суспільного життя стрімко збільшують економічну роль знань, моральності, інтелектуального потенціалу та інших особистих якостей працівників, які формуються роками і поколіннями, а розкриваються людиною лише за сприятливих умов. Однією з передумов успішного економічного розвитку як на мікро-, так і на макrorівні є справування інтересів людей у будь-яких діях, спрямованих на підвищення ефективності функціонування підприємства. Без такого врахування не можна досягти підвищення ефективності в широкому (тобто соціально-економічному) розумінні [1].

Для визначення людських ресурсів підприємства використовують терміни «працівники», «співробітники», «персонал», «кадри», «трудо-вий колектив» та ін. Ми будемо використовувати їх як синоніми, надаючи перевагу терміну «персонал» як найуніверсальнішому.

Персонал – це основний штатний склад працівників підприємства (організації), що володіють необхідною кваліфікацією і виконують різноманітні виробничо-господарські функції. Він характеризується як кількісними, так і якісними показниками, що розглядаються і в статично, і в динаміці [5].

Чисельність персоналу визначається характером, масштабами, складністю, трудомісткістю виробничих процесів, ступенем їх механізації, автоматизації, комп'ютеризації, рівнем організації праці тощо. Ці фактори обумовлюють нормативну або планову чисельність персоналу. Чисельність співробітників, що працюють на підприємстві на даний момент часу, називається обліковою, або фактичною.

У реальних умовах господарювання облікова чисельність може істотно відрізнятися від нормативної. На сучасному етапі приховане безробіття означає значне перевищення облікової чисельності над нормативною (розрахованою на реальні обсяги виробництва), що хоча дещо й пом'якшує соціальні проблеми, проте ускладнює господарювання. В умовах дефіциту кадрів (як це спостерігалось в 80-х роках), навпаки, облікова чисельність нерідко була значно меншою за нормативну, що призводило передусім до недо-використання виробничих потужностей. Отже, потрібно постійно контролювати співвідношення цих двох показників чисельності персоналу як у абсолютному, так і у відносному виразі, не допускати їх значного розходження [8].

До облікового складу входять усі категорії постійних, сезонних і тимчасових працівників підприємства, прийнятих на роботу на п'ять днів і більше (а по основній діяльності підприємства – на один день і більше) починаючи з дня їх зарахування. До списків включаються як фактично працюючі на дану дату працівники, так і ті, що відсутні на роботі з різних причин. Звільнені з роботи працівники не входять до списків починаючи з дня їх звільнення.

Чисельність фактично працюючих показує кількість персоналу, що не лише з'явився, а й реально приступив до роботи. Різниця між явочною кількістю працюючих і фактичною показує чисельність працівників, що перебувала в цілоденному простої.

Управління персоналом – постійний процес вирішення проблем комплектування організації персоналом відповідної якості і кількості, що вимагає виконання певних завдань: набір, підбір, управління кар'єрою та мотивацію організації. Набір – система заходів, які здійснює підприємство з метою залучення працівників певної кваліфікації, кількості для досягнення своїх цілей; це одна із складових управління персоналом, яка виражається сукупністю управлінських рішень, що мають вирішальний і довготривалий вплив на діяльність підприємства. Набір – досить дорогий захід, його проведення вимагає тривалого часу і певного досвіду, це завжди компроміс між бажаним і реальним, він не може бути досягнутий сам по собі. Слід пам'ятати, що при наборі працівників вкладається певний капітал, який потрібно ефективно використовувати. Одним із важливих завдань організації набору є аналіз фактичної і потрібної кількості працівників відповідно до вимог робочих місць. Організація залучення персоналу, його підбору та найму передбачає: визначення стратегії розвитку організації з метою узгодження форм і методів залучення, підбору та найму персоналу; вибір варіантів набору (час, ринок праці); визначення вимог до майбутніх працівників, сукупності процедур, форм документів та методів роботи з персоналом; встановлення рівня оплати, способів мотивації та перспективи розвитку персоналу; здійснення практичних дій з набору персоналу [11].

Набір починається із пошуку кандидатур на заміщення вакантних місць відповідно до їх вимог та створення необхідного резерву кандидатів на всі посади і робочі місця. При цьому потрібно враховувати рух персоналу, а саме: вихід на пенсію, звільнення у зв'язку з закінченням договору про найм; розширення сфери діяльності організації.

Методи набору можуть бути активними та пасивними. Активними користуються тоді, коли попит на робочу силу, особливо кваліфіковану, перевищує її пропозицію. У випадку перевищення пропозиції над попитом користуються пасивними методами [12].

Набір персоналу проводиться через систему зовнішнього і внутрішнього ринку. До джерел зовнішнього набору належать: державні центри зайнятості, регіональні біржі праці; комерційні, в тому числі міжнародні підприємства та організації по працевлаштуванню; система контрактів підприємства з вищими, середньо спеціальними та професійно-технічними навчальними закладами; публікація оголошень у пресі, через радіо, телебачення; ярмарки вакансій, які організовуються підприємствами для випускників навчальних закладів всіх рівнів.

До внутрішніх джерел набору заміщення вакансій відносять:

підготовку своїх працівників на підприємстві; просування по службі своїх працівників; пряме звернення до своїх працівників щодо рекомендацій на роботу друзів, знайомих; регулярне інформування всього колективу про вакансії, які виникають.

Крім цих двох основних напрямків комплектування підприємства кадрами є ще лізинг, суть якого полягає в залученні працівників на тимчасові роботи на договірній основі з іншими організаціями.

У кожній конкретній ситуації зовнішній та внутрішній набір має свої переваги та недоліки.

Більшість підприємств надають перевагу внутрішньому набору, оскільки зменшуються затрати на адаптацію працівників, підвищується зацікавленість працівників до ефективної праці, покращується моральний клімат і посилюється відданість працівників підприємству. Можливим недоліком цього підходу до набору є те, що він обмежує приплив нових людей з власними поглядами, навиками і досвідом роботи. Завдання управління персоналом полягає у визначенні оптимального співвідношення зовнішнього та внутрішнього наборів.

Форми і методи залучення робочої сили досить різноманітні. Велике значення має пропаганда переваг підприємства: у виробничій сфері (умови праці, рівень заробітної плати); у соціальній (можливості професійно-кваліфікаційного просування), у невиробничій (можливість користування дитячими садками, базами відпочинку, одержання житла). З цієї метою роблять оголошення в засобах масової інформації, надаються відомості в територіальні підрозділи служби зайнятості, з якими підприємства укладають відповідні договори. Вони відрізняються залежно від категорії персоналу. Якщо для виробничого персоналу, керівників нижчої та середньої ланок використовуються оголошення в пресі з наступним доббором відповідного претендента самим підприємством або за допомогою консультантів з оцінюючих центрів, то претендентів на посаду керівників високого рангу або спеціалістів рідкісних професій підбирають через спеціалізовані фірми, які використовують власні банки даних про претендентів на конкретну посаду, свої фахові зв'язки, включаючи пере-

манювання робітників з інших підприємств та організацій [15].

Однією з основних форм залучення спеціалістів і кваліфікованих робітників є укладання підприємством договорів із відповідними навчальними закладами. Часто замовлення є персональним, тобто на конкретних людей, відібраних кадровими службами з визначенням необхідних змін у підготовці спеціалістів і робітників відповідно до специфіки їхньої майбутньої роботи. За кордоном підприємства часто співпрацюють з вузівськими відділами працевлаштування, які мають зв'язки з регіональною службою зайнятості, свої банки даних про випускників і потреби в кадрах. У складі такого відділу крім сектора, відповідального за зв'язки з підприємствами й організаціями, з регіональною службою зайнятості, є юридична служба, сектор маркетингових досліджень, сектор консалтингу, діагностики і профорієнтації. На жаль, у вітчизняних вузах подібної структури поки ідо немає, що ускладнює процедуру працевлаштування випускників.

Останнім часом намітилася тенденція до розширення такого роду послуги, як підготовка кадрів і підвищення їхньої кваліфікації на договірній основі в підприємствах-виробниках нової техніки з метою забезпечення підготовки робітників і спеціалістів до впровадження нової техніки і технології на підприємстві.

Велику допомогу в наборі кадрів надають служби зайнятості і приватні фірми, що займаються доббором кадрів на договірній основі. Особливо поширена така практика в закордонних підприємствах. Наприклад, подібних фірм у Франції понад тисячу. Переваги цього шляху: добір кадрів спеціалістами своєї справи, що володіють необхідною методикою; добір з великого числа осіб (у картотеці бажаючих знайти роботу або змінити своє робоче місце на нове часто знаходиться до 10 тис. прізвищ); можливість вирішити проблему шляхом підбору зі сторони без широкої реклами вакансії, що з'явилася [7].

Переваги користування послугами фірм для кандидата на посаду полягають у тому, що він має можливість: дізнатися про потребу в робітниках інших роботодавців; здійснити пошук альтернативних варіантів своєї зайнятості без необхідності самостійного пошуку роботи; забезпечити конфіденційність пошуку нової роботи тощо.

Отже, форми і методи залучення працівників досить різноманітні, але всі передбачають що: кожен претендент повинен одержати об'єктивну і повну інформацію щодо робочого місця, посади, рівня оплати та умов праці; характеристика претендента має включати перелік даних відповідно до вимог робочого місця: рівень підготовки, досвід роботи, мінімальний вік і особисті якості.

Вибір джерел набору визначається економічною їх доцільністю. Організація найму повинна



відповідати його цілям, не нехтувати інтересами особистості, забезпечити дотримання законодавства про працю і враховувати затрати, пов'язані з її проведенням. У малих організаціях набором нових працівників займається безпосередньо сам керівник, в середніх – відділ кадрів, а на великих підприємствах – служба управління персоналом. Комплектуванням персоналу за рахунок внутрішніх джерел займаються керівники структурних підрозділів.

Однією з основних вимог організації найму є те, щоб усі, хто займається справою, мали точну, повну інформацію відносно вакантних робочих місць. Ця інформація повинна характеризувати зміст праці (функції роботи), вимоги до компетенції працівника (знання, досвід), потрібні здібності та індивідуальні особливості (фізичні, інтелектуальні), протипоказання.

Організація найму повинна починатися з опису робіт, їх конкретизації відповідно до робочого місця, для виконання яких і підбирається потрібний працівник. При формуванні набору використовуються тарифно-кваліфікаційні довідники та посадові інструкції. Проте, як зазначається в літературі, значення цих документів значно зменшується, коли характер роботи вимагає від людини творчості, гнучкості, вміння пристосовуватися до зміни умов, який залежить від освітнього потенціалу найманого працівника.

Оцінюючи освітній потенціал сільського населення, відзначимо, що він досить низький. Значною мірою, така ситуація зумовлена обмеженими можливостями доступу сільського населення до вищої освіти, яка з кожним роком все більше переводиться на комерційну основу. Але поряд із цим до кількісно-якісних диспропорцій у забезпеченні сільського господарства висококваліфікованою робочою силою призводить незбалансованість ринку освітніх послуг із попиту на ринку праці. На жаль, технологічна відсталість більшості вітчизняних аграрних формувань, застаріла структура сільськогосподарського виробництва перешкоджає формуванню потреби у висококваліфікованих кадрах. Якість персоналу безпосередньо залежить від розвитку системи професійних навчальних закладів: їх матеріально-технічного оснащення; укомплектованості викладацькими кадрами; рівня і стандартів освіти в країні; взаємозв'язку освіти, науки і виробництва; обсягу виробничої практики; розвитку вузівської науки та залучення до неї студентів [15; 16].

Загалом, в Україні створена розвинена система підготовки кадрів, яка включає: професійно-технічні училища і ліцеї, вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації (технікуми, коледжі, інститути, академії, університети); професійну освіту на виробництві. Однак вітчизняна система професійної аграрної освіти сьогодні практично не виконує свого основного завдання – забезпечити формування високої кваліфікації працівників, що характе-

ризується сформованими компетенціями, які є інтеграцією теоретичних знань, практичних навичок та способів їх застосування до вирішення конкретного виробничого завдання. Розвиток підготовки кадрів у аграрних вищих навчальних закладах III-IV рівнів акредитації супроводжується такими проблемами: деформована структура підготовки кадрів за спеціальностями – зростання переважно відбувається за рахунок економічних спеціальностей, за якими спостерігається перевиробництво фахівців; порушене співвідношення між підготовкою робітничих кадрів і молодших фахівців та фахівців із вищою освітою; спостерігається погіршення якості підготовки, що обумовлено незадовільним станом матеріально-технічної бази ВНЗ, низькою мотивацією до якісного навчання викладачів і студентів, невідповідністю змісту програм навчальних дисциплін сучасній практиці господарювання, формалізованим підходом до практичної підготовки студентів на виробництві. Крім того, використання традиційних дидактичних засобів та методик навчання не забезпечує активного оволодіння фаховими знаннями, інтенсивного розвитку пізнавальної діяльності, індивідуальних здібностей студентів [16; 20].

Відповідно, збільшення обсягів підготовки кадрів у вузівській системі не супроводжується відповідним зростанням якості освіти. А розбалансованість потреби у працівниках та їх підготовки за рівнями, спеціальностями і професіями призводить до значного недовикористання освітньо-професійного потенціалу. Сьогодні лише невеликий відсоток випускників аграрних вишів йдуть працювати за здобутою спеціальністю.

Праця робітників є необхідною складовою частиною процесу виробництва, споживання та розподілу створеного продукту. Участь працюючих у частці знов створеного матеріального та духовного блага виражається у вигляді заробітної плати, яка повинна відповідати кількості та якості затраченої ними праці.

Сьогодні дослідники аграрних відносин сходяться на тому, що причиною неконкурентоспроможності більшості сільськогосподарських підприємств є низький рівень заробітної плати працівників.

Заробітна плата – один із найважливіших засобів підвищення зацікавленості працюючих у результатах своєї праці, її продуктивності, збільшення обсягів виробленої продукції, поліпшення її якості та асортименту. Це один з основних стимулів та мотиваторів праці.

Закон України «Про оплату праці» визначає економічні та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сферою державного і договірного регулювання оплати праці. Він



спрямований на забезпечення відтворювальної та стимулюючої функцій заробітної плати [18].

Відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконаної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Тому система оплати праці розподіляється на такі форми: погодинна та відрядна, а вони, у свою чергу, мають різновидності, тарифна і контрактна.

Відрядна оплата праці – це виплата вартості й ціни товару робочої сила залежно від розмірів виробітку за одиницю часу. Витрати робочої сили за даної форми вимірюються кількістю і якістю виготовленої продукції. Вона використовується для підвищення інтенсивності праці, скорочення затрат на нагляд за робітниками, посилення конкуренції серед робітників. Різновиди відрядної форми оплати праці є відрядно-прогресивна, пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-проста, непряма відрядна та акордна форми [4].

При прямій відрядній формі оплати праці працівника винагороджується по відрядних розцінках за одиницю обігу незалежно від рівня виконаних норм виробки. Заробіток визначається помноженням обсягу якісно виконаних робіт на відрядну розцінку.

Непряма відрядна система праці – застосовується для оплати праці допоміжних робітників (підсобників). Заробітна плата підсобників залежить від результатів роботи основних робітників, яких вони обслуговують.

При відрядно-прогресивній оплаті праці робочого, об'єм робіт, виконаний понад норму, сплачується по збільшених розцінках.

При відрядно-преміальній – виплачуються премії по відрядних розцінках понад заробіток за досягненні результати роботи.

Акордна оплата праці – одна із форм заробітної плати, яка є різновидом відрядної заробітної плати. Акордна заробітна плата нараховується на весь встановлений (узгоджений) обсяг робіт.

Існує також акордно-преміальна оплата праці, при якій виплачуються премії за досягненні показники в роботі.

Погодинна заробітна плата – форма оплати праці, коли обсяг виконаної роботи не піддається обліку та нарахуванню. Робітникам з погодинною заробітною платою сума заробітку визначається виходячи з годинної тарифної ставки та кількості відпрацьованих годин. Погодинна оплата праці передбачає проведення нарахування заробітної плати працівникам виходячи з погодинної тарифної ставки, яка встановлюється за домовленістю сторін або в колективному договорі, і фактичної кіль-

кості відпрацьованих ними годин за розрахунковий період.

Відомі дві форми погодинна оплати праці – проста погодинна та погодинно-преміальна.

При простій погодинній оплаті заробіток визначається виходячи з кількості відпрацьованого часу та кваліфікації працівника.

При погодинно-преміальній оплаті додатково вводиться преміювання за якісне та своєчасне виконання завдань. Обов'язковою умовою преміювання є виконання місячного плану по технологічних етапах та обслуговування робочих місць, а також відсутність браку та простою машин та обладнання.

Премії таким робочим нараховуються по місячним результатах роботи пропорційно відпрацьованого часу. Їхній межовий розмір не повинен перевищувати 70% заробітку по тарифних ставках.

Почасова заробітна плата переважала на перших етапах розвитку капіталізму. Потім її змінила відрядна.

На сучасному етапі збереглися і поширюються негативні тенденції до поглиблення міжгалузевої та між професійної диференціації в оплаті праці, що викликана різним рівнем кризового стану в галузях економіки. Недоліки в організації та нормуванні праці призвели до неефективного використання трудового потенціалу. Основними причинами низького рівня заробітної плати є: скрутне фінансове становище і збитковість більшості підприємств виробничої сфери, недостатність обігових коштів, спад обсягів виробництва, криза платежів; недосконалість бюджетної, податкової, грошово-кредитної системи, політики ціноутворення, що призвело до відповідного підвищення споживчих цін; незадовільна організація системи оплати праці.

До основних причин низького рівня заробітної плати відносять розмір мінімальної заробітної плати. Чим вищим є розмір мінімальної заробітної плати, тим вищий розмір оплати праці. Мінімальна заробітна плата в погодинному розмірі застосовується на підприємствах усіх форм власності, а також фізичними особами – підприємцями, які використовують найману працю, якщо ними встановлено погодинну оплату праці із застосуванням нормованих завдань та обліком фактичного робочого часу.

Аналіз всіх методів набору персоналу його формування та використання дозволяє зробити простий, але виключно важливий висновок – не існує одного оптимального методу, тому відділ управління персоналом повинен володіти всім набором прийомів залучення кандидатів і використовувати їх залежно від конкретних завдань.

**Висновки.** Отже, для підвищення ефективності управління формуванням та використанням персоналу на підприємстві необхідно застосовувати ефективне використання інтелектуального, організаторського, творчого потенці-

алу персоналу за допомогою покращення змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпечення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку; визначення здібностей працівника, встановлення характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альбом к бизнес-тренингу: Искусство управления персоналом. – К.: Центр экономического образования, 2002.
2. Базаров Т.Ю. Управление персоналом. – К., 2001.
3. Бова А. Проблемы управления социальным капиталом // Журнал «Персонал». – 2003. – № 3. – С. 58.
4. Колот А.М. Мотивація персоналу: підр. – К.: КНЕУ, 2002.
5. Кочеткова А.И. Основы управления персоналом. – М.: ТЕСИС, 1999.
6. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: учебное пособие / Под ред. П.В. Шереметова. – М.: ИНФРА-М, НГАЭиУ; Новосибирск, 1998.
7. Федюлова Л. Тенденції розвитку менеджменту в XXI столітті // Журнал «Персонал». – 2002. – № 12. – С. 50.
8. Храмов В.О., Бовтрук А.П. Основы управления персоналом: навч.-метод. посіб. – К.: МАУП, 2001.
9. Ципки Ю.А. Управление персоналом: пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
10. Шкатулка В.И. Настольная книга менеджера по кадрам. – Изд. 2-е, изм. и доп. – М.: Издательство НОРМА, 2000.
11. Щекин Г.В. Как эффективно управлять людьми: психология кадрового менеджмента – К.: МАУП, 1999.
12. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента: учебник. – 3-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 1999.
13. Эмтон Р.Х., Мюлтер Ф. Структура американской программы повышения квалификации менеджмента в Европе // Международный журнал «Проблемы теории и практики управления». – 2002. – № 6. – С. 36.
14. Завсєгдашня І.В. Комплексна оцінка факторів конкурентоздатності підприємств / Завсєгдашний В.О., Завсєгдашня І.В. // Вісник Криворізького технічного університету: зб. наук. праць. – Кривий Ріг: КТУ, 2006. – Вип. 12. – С. 244-250.
15. Козак К.Б. Дослідження проблем управління персоналом на сучасних підприємствах / К.Б. Козак, О.В. Щиголь // Економіка харчової промисловості. – № 4 (12). – 2011. – С. 52-55.
16. Забавіна К.Ю. Формування та розвиток кадрового потенціалу в системі державного регулювання: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / К.Ю. Забавіна. – Доцецьк, 2012. – 20 с.
17. Смірнов О.О. Підвищення конкурентоспроможності персоналу на основі збереження й розвитку людського потенціалу підприємств / О.О. Смірнов // Наукові праці КНТУ. Економічні науки, 2010, вип. 17. – С. 71-77.
18. Онисько С.М. Оплата праці у сільськогосподарських підприємствах при вдосконаленні системи соціального захисту населення: монографія / С.М. Онисько, О.А. Біттер, В.Р. Крупа. – Львів: Ліра-Прес, 2011. – 232 с.
19. Якуба К.І. Сільська жінка і розвиток соціальної сфери в сільській мережі / К.І. Якуба // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 63-64.
20. Гармідер Л.Д. Фактори розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства / Л.Д. Гармідер // Сталій розвиток економіки. – 2013. – № 1. – С. 92-96.

УДК 330.342

Шуміло О.С.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів та кредиту  
Харківського національного університету  
будівництва та архітектури

## СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ПІД ЧАС ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

### THE SYSTEM APPROACH IN THE PROCESS OF RETAIL COMPANY'S ECONOMIC SECURITY EXAMINATION

#### АНОТАЦІЯ

Відповідно до основних ознак, економічна безпека підприємства відповідає ознакам системи. Зазначені у статті аспекти підтверджують властивості системи, що зумовлює об'єктивність використання системного підходу для дослідження економічної безпеки роздрібного підприємства торгівлі. Під час дослідження систему економічної безпеки роздрібного підприємства розглянуто як підсистему соціально-економічної системи торговельно-підприємство, визначено її цілі, завдання та сформульовано основні принципи організації і функціонування.

**Ключові слова:** економічна безпека, підприємство, система, системний підхід, роздрібна торгівля, торговельно-підприємство.

#### АННОТАЦИЯ

В соответствии с основными признаками, экономическая безопасность предприятия отвечает признакам системы. Указанные в статье аспекты подтверждают свойства системы, что приводит к объективному использованию системного подхода при исследовании экономической безопасности розничного предприятия торговли. В ходе исследования систему экономической безопасности розничного предприятия рассмотрено как подсистему социально-экономической системы торговое предприятие, определены ее цели, задания и сформулированы основные принципы организации и функционирования.

**Ключевые слова:** экономическая безопасность, предприятие, система, системный подход, розничная торговля, торговое предприятие.

#### ANNOTATION

The author has determined that, in the accordance with the main properties, the company's economic security conforms to properties of the system. Aspects mentioned in the article confirm properties of the system. This stipulates objectivity of system approach application for the retail company's economic security examination. In the process of research, the retail company's economic security system has been considered as a subsystem of a social and economic system «trade company».

**Keywords:** economic security, company, system, system approach, retail company.

**Постановка проблеми.** Сучасне нестабільне соціально-економічне становище у світі та в країні має значний негативний вплив на підприємства роздрібної торгівлі, які є чутливими до дестабілізуючих зовнішніх та внутрішніх факторів. Для ефективного функціонування та подальшого розвитку підприємств роздрібної торгівлі за несприятливих умов навколишнього середовища, має постійно підтримуватися необхідний рівень їх економічної безпеки. З цією метою необхідним є формування науково обґрунтованої системи економічної безпеки на кожному підприємстві, що потребує розробки

методологічних засад управління економічною безпекою підприємств торгівлі на базі застосування системного підходу.

#### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження економічної безпеки підприємства з позиції системного підходу відображено у працях багатьох науковців, серед них Н. Реверчук, А. Кашин, Я. Гончарук, М. Флейчук, Н. Подлужна, О. Ляшенко, Л. Шемаєва, Т. Васильцев, М. Чорна та інші. Проте це питання залишається недостатньо вивченим, оскільки поняття економічної безпеки підприємства є відносно новим для вітчизняної економічної науки, і потребує подальших досліджень.

**Мета статті** – обґрунтування доцільності використання системного підходу при дослідженні економічної безпеки роздрібних підприємств торгівлі.

**Основна частина.** Загальна теорія систем досліджує загальні закономірності розвитку та функціонування економічних систем. Автором загальної теорії систем є австрійський біолог-теоретик Людвіг фон Берталанфі. Він достатньо вдало сформулював загальні принципи теорії систем та розробив і запропонував емпірично-інтуїтивний підхід до проведення системних досліджень [1]. Взагалі, системний підхід визначається як методологія дослідження об'єктів, систем, які мають зовнішнє оточення, а також внутрішню структуру [2].

Системний підхід – поняття, що підкреслює значення комплексності, широти охоплення і чіткої організації у дослідженні, проектуванні та плануванні. Системний підхід спирається на відомий діалектичний закон взаємозв'язку і взаємозумовленості явищ у світі й суспільстві. Він вимагає розглядати досліджувані явища й об'єкти не тільки як самостійну систему, а і як підсистему певної великої системи [4].

У науковій літературі існує багато думок, щодо визначення економічної безпеки підприємства як системи. Економічну безпеку підприємства визначають як систему активного захисту від можливих матеріальних, людських і фінансових втрат, за якої реальні чи можливі збитки будуть меншими від встановлених норм [3]. На думку А. Кашина, система економічної безпеки підприємства – сукупність погля-

дів ідей, цільових установок, що направлені на забезпечення стабільного функціонування підприємства. Вона включає заходи, шляхи, напрямки досягання поставлених завдань та забезпечення умов для досягнення цілей бізнесу в умовах невизначеності та заходи запобігання діям внутрішніх і зовнішніх загроз [5]. Переважно під системою економічної безпеки підприємства розуміють комплекс організаційно-управлінських, режимних, технічних, профілактичних і пропагандистських заходів, спрямованих на якісну реалізацію захисту пріоритетних інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз [6]. Досить актуальним є підхід до визначення економічної безпеки як стану розвитку економічної системи, що забезпечує її ефективне функціонування засобами належного використання внутрішніх і зовнішніх чинників з урахуванням інтересів майбутніх поколінь, а також здатність до відтворення та результативного протистояння внутрішнім і зовнішнім впливам [7].

Аналізуючи дослідження науковців, можна виділити декілька суттєвих переваг системного підходу, які зумовлюють його наукове і практичне розповсюдження та необхідність застосування у сфері економічної безпеки. Отже, системний підхід:

- дозволяє встановити оптимальний ступінь аналітичного розчленування об'єкта і визначити таку адекватну «аналітичну одиницю», що надалі не розкладається. Це дає змогу встановити найцінніші структурні та динамічні властивості об'єкта, що зумовлюють його цілісне функціонування;

- породжує новий спосіб проведення досліджень, який має можливість максимально повно встановити типологію, структуру та логіку взаємозв'язків елементів об'єкта, що зумовлюють цілісність його функціонування;

- виводить наукове пізнання на принципово новий якісний рівень та забезпечує незрівнянню вищу пізнавальну цінність своїх висновків [8].

Використання системного підходу для дослідження та формування методологічних засад управління економічною безпекою роздрібних підприємств торгівлі дозволяє згрупувати усі фактори, що мають позитивний вплив на безпечне функціонування та розвиток підприємства. Системний підхід дає змогу визначити цілі, аналізувати конкретні дії, ситуації вирішити актуальні проблеми. При системному підході економічна безпека розглядається як цілеспрямована динамічна система, що підлягає впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, яка функціонує, розвивається, має свої критерії оцінки та спрямована на досягнення оптимального результату. Системний підхід сприяє більш точному пізнанню економічної безпеки, що у свою чергу сприяє забезпеченню та гарантуванню економічної безпеки та ефективному управлінню нею, на підставі чого роздрібне підприємство торгівлі, отримує стабільність

функціонування, стійкість розвитку та безпеку життєдіяльності.

Взагалі системою називають сукупність взаємопов'язаних елементів, які мають певні властивості, що утворюють єдине ціле, при взаємодії яких забезпечується досягнення зазначеної мети за визначений час.

Як основні властивості системи у економічній літературі виділяють ті, що характеризують: а) складність системи (багатокомпонентність), тобто система – це сукупність елементів з яких вона складається; наявність зв'язків між елементами; б) цілісність – підпорядкованість функціонування усіх компонентів системи одній загальній цілі; динамічність – властивість змінювати у часі свій стан; в) відкритість – наявність зв'язків із зовнішнім середовищем; г) методологію цілеспрямовування системи; д) параметри функціонування і розвитку системи.

Узагальнюючи зазначене, можна стверджувати, що застосування системного підходу дає можливість формування системи забезпечення економічної безпеки роздрібного підприємства торгівлі.

Відповідно до основних ознак, економічна безпека підприємства відповідає ознакам системи. По-перше, з досліджених визначень суті економічної безпеки, незважаючи на розбіжності в переліку, економічна безпека визначається як сукупність відповідних елементів, поєднання яких формує більш складну структуру. По-друге, економічна безпека підприємства розглядається з двох підходів – статичного та динамічного. А динаміка означає дію, розвиток, що також є характеристикою системи. По-третє, економічна безпека – система, орієнтована для якої є забезпечення стабільного функціонування і розвитку підприємства та захист його від загроз зовнішнього і внутрішнього середовища. Під час формування системи економічної безпеки підприємства використовуються критерії рівня, надійності, оптимальності. Також економічна безпека підприємства є системою, яка розвивається, і підлягає оцінці.

Щодо цілеспрямованості, то ціль – це така ситуація або область ситуацій, яка має бути досягнута при функціонуванні системи за певний проміжок часу. Існують суб'єктивні цілі – цілі, для яких створена система певним суб'єктом та об'єктивні цілі – стан ідеального майбутнього, до якого прагне система в своєму життєвому циклі.

Ціль може задаватися вимогами до показників результативності, ресурсоемності, оперативності функціонування системи або до траєкторії досягнення заданого результату. Як правило, ціль для системи визначається старшою системою, саме тою, в якій система, що досліджується, є елементом [9]. Враховуючи погляди науковців, зазначимо, що система економічної безпеки торговельного підприємства є підсистемою соціально-економічної системи – торговельне підприємство.



У процесі досягнення цілі вирішуються такі основні завдання системи економічної безпеки підприємств торгівлі: а) збір інформації та прогнозування щодо виникнення можливих загроз економічній безпеці; б) попередження можливих загроз; виявлення, аналіз та оцінка виникнення реальних загроз; в) прийняття рішень, щодо запобігання загрозам і захисту; г) розробка стратегії і тактики щодо забезпечення економічної безпеки; д) постійне вдосконалення системи економічної безпеки підприємства.

З урахуванням зазначених завдань щодо досягнення мети, умов конкурентної боротьби, специфіки діяльності торговельних підприємств будується система економічної безпеки підприємства.

Необхідно відзначити, що система економічної безпеки кожного підприємства торгівлі є суто індивідуальною. Її повнота і дієвість багато в чому залежать від існуючої законодавчої бази, виділених керівництвом підприємства матеріально-технічних і фінансових ресурсів, розуміння кожним із співробітників важливості забезпечення безпеки бізнесу, а також від знань і практичного досвіду відповідних працівників, що безпосередньо займається побудовою і підтримкою в «робочому стані» системи економічної безпеки [10].

Таким чином, організація і функціонування системи економічної безпеки підприємств роздрібно торгівлі повинні ґрунтуватися на певних принципах:

– принцип законності, що передбачає діяльність торговельного підприємства та забезпечення його економічної безпеки на законних підставах;

– принцип безперервності передбачає постійне, безперервне функціонування та виконання завдань системи економічної безпеки на підприємстві;

– принцип превентивних і реактивних заходів означає, що перевагу потрібно віддавати превентивним заходам, оскільки саме вони відіграють найважливішу роль та не дозволяють припустити виникнення загроз економічній безпеки. Реактивні засоби є вторинними, вони спрямовані на подолання негативного впливу дестабілізуючих чинників;

– принцип контролю передбачає здійснення постійного контролю керівництвом за системою економічної безпеки підприємства;

– принцип економічної доцільності передбачає, що витрати на організацію системи безпеки не повинні перевищувати рівень, при якому втрачається економічний зміст їх застосування;

– принцип диференціації заходів передбачає вибір заходів щодо подолання загроз залежно від їх характеру та ступеню важкості;

– принцип компетентності полягає у тому, що питаннями гарантування та забезпечення економічної безпеки підприємства повинні займатися професіонали, які володіють певними знаннями і навичкам, вміють оцінити

ситуацію щодо безпеки, та оперативно прийняти правильні рішення.

Дотримання усіх цих принципів забезпечує чітку логічно-послідовну діяльність усіх співробітників у напрямку реалізації заходів безпеки на підприємстві, що у свою чергу забезпечує ефективність системи економічної безпеки.

Елементами системи економічної безпеки підприємства є об'єкт та суб'єкт, що мають тісний взаємозв'язок. Об'єктом системи економічної безпеки торговельного підприємства вважається стабільний економічний стан підприємства у поточному періоді та в перспективі. Безпосередніми об'єктами захисту підприємства є ресурси, що складають основу господарської діяльності. Для підприємств торгівлі це фінансові, ринкові, товарні, матеріально-технічні, інформаційні, інтелектуально-кадрові, та інші. Суб'єкт системи економічної безпеки є значно складнішим, його діяльність обумовлюється характеристиками об'єкта та умовами зовнішнього середовища. До них належать: працівники власної служби економічної безпеки, правоохоронні органи, законодавчі органи влади, виконавчі органи влади, недержавні охоронні агентства тощо (рис. 1).

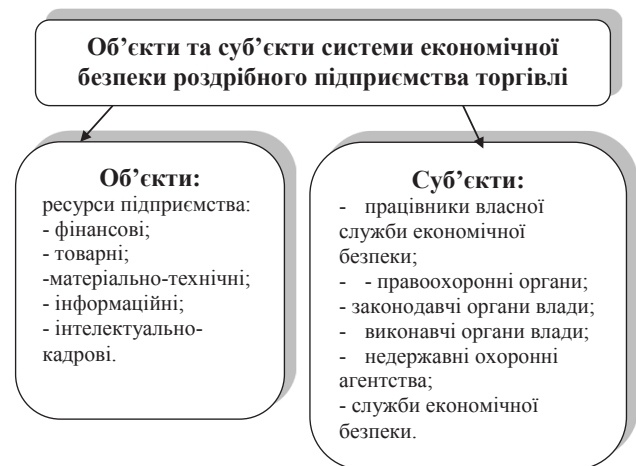


Рис. 1. Об'єкти та суб'єкти системи економічної безпеки роздрібного підприємства торгівлі

Однією із головних властивостей системи є відкритість, взаємодія із зовнішнім середовищем, зазначимо, що наявність негативних змін зовнішнього та внутрішнього середовища впливає на діяльність підприємства роздрібно торгівлі та обумовлює необхідність його захисту. Стан зовнішнього середовища – це найбільш впливовий фактор на діяльність підприємства, саме його несприятливі зміни створюють умови необхідності захисту інтересів підприємства шляхом забезпечення економічної безпеки, де економічна безпека розглядається як використання принципів сучасного менеджменту та як реакція на зміни у зовнішньому середовищі.

Внутрішній стан підприємства теж є вагомим фактором, адже можливість забезпечити стійкість підприємства, гарантувати ефективне

функціонування в теперішній період та розвиток в майбутньому залежить від внутрішнього стану підприємства, від взаємодії його структурних підрозділів. Окрім того, зазначимо, що фактори впливу на безпеку підприємства теж існують як ззовні, так і всередині підприємства.

Оскільки система економічної безпеки роздрібного підприємства є складною відкритою системою, то вона може досягати стану рухливої рівноваги.

Виходячи з принципу загальноекономічної рівноваги, рівноважна система передбачає рівність сукупної пропозиції сукупному попиту [11].

Стан рухливої рівноваги системи – це стан, при якому головні та структурні характеристики системи залишаються постійними і в той же час сама система діє та піддається впливу зовнішніх факторів, що цілком прийнятно для системи економічної безпеки підприємств торгівлі. Адже підприємства роздрібної торгівлі перебувають у постійному зв'язку із зовнішнім оточенням (споживачі, конкуренти, урядові установи, постачальники, фінансові організації, джерела трудових ресурсів та інші), які мають безпосередній вплив на підприємство та на його структурні підрозділи. Від зазначених зв'язків та впливів змінюється рівень економічної безпеки підприємства і стан рухливої рівноваги системи стає об'єктом управління, адже економічна безпека торговельних підприємств – це стан, що потребує постійного контролю, організації, гарантування та забезпечення.

Усі зазначені аспекти підтверджують власності системи, що зумовлює об'єктивність використання системного підходу для дослідження економічної безпеки роздрібного підприємства торгівлі.

**Висновки.** При дослідженні економічної безпеки підприємств роздрібної торгівлі варто використовувати системний підхід, що забезпечує більш глибоке дослідження явищ і процесів, також включає дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища та взаємозв'язків між ними. Систему економічної безпеки роздрібного підприємства розглядають як підсистему соціально-економічної системи торговельне підприємство, яка повинна реагувати на зміни щодо стану підприємства та бути спрямованою на забезпечення та гарантування стабільного функціонування підприємства та

розвитку його потенціалу за рахунок мінімізації загроз. Системний підхід до вивчення економічної безпеки підприємства прийнятний для подальших досліджень в області управління економічною безпекою роздрібних підприємств торгівлі, що має стати предметом нашого подальшого дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берталанфи Л. Фон. Общая теория систем. Отбор проблем и результатов / Л. Фон Берталанфи // Системные исследования: ежегодник. – М.: Наука, 1969. – С. 30-54.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг: учеб. / Р.А. Фатхутдинов. – СПб.: Питер, 2007. – 352 с.
3. Реверчук Н.Й. Управление экономической безопасностью предприятий: монография / Н. Й. Реверчук; Нац. Банк Украины. Львовский банк. Институт. – Львов: ЛБІ НБУ, 2004. – 196 с.
4. Рославцев Д.М. Конспект лекций с курса «Организация и проектирование логистических систем» / Д.М. Рославцев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://semestr.com.ua/boo>.
5. Кашин А.В. Экономическая безопасность предприятия: управление решения: автореф. дис. на соиск. уч. степени канд. экон. наук: спец: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» (экономическая безопасность) / А.В. Кашин. – М., 2008. – С. 21.
6. Пухальська Г.В. Економічна безпека підприємства: суть та її складові / Г.В. Пухальська, Г.О. Христинч // Вісник Хмельн. нац. ун-ту. ек. наук. – 2008. – № 6. – Т. 1. – С. 198-200.
7. Гончарук Я.А. Диференціація підходів до аналізу категорії «економічна безпека держави» / Я.А. Гончарук, М.І. Флейчук // Збірник наукових праць Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. – 2009. – № 2. – С. 15-30.
8. Живко З.Б. Методологія управління економічною безпекою підприємства: монографія / З.Б. Живко. – Львів: Ліга – Прес, 2013. – С. 474.
9. Качинський А.Б. Засади системного аналізу безпеки складних систем // А.Б. Качинський / за заг. ред. В.П. Горбуліна. – К.: ДП «НВЦ» Євроатланти-інформ», 2006. – 336 с.
10. Хомів О.В. Особливості забезпечення економічної безпеки підприємств торгівлі в сучасних умовах / О.В. Хомів // Науковий вісник Львів. держ. унів. внутр. справ. – Серія: економічні науки: збірн. наук. праць. – Львів: ЛьвДУВС, 2011. – Вип. 1. – С. 235-241.
11. Фирюлина Н.В. Экономическая безопасность региона в контексте национальной экономической безопасности Российской Федерации / Н.В. Фирюлина. – М.: МГУП, 2003. – С. 470-471.

УДК 657.446:631.11(477.73)

**Лункіна Т.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Миколаївського національного аграрного університету***Щербина Ю.О.***магістр обліково-фінансового факультету  
Миколаївського національного аграрного університету*

## **ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА**

### **THE IMPACT OF THE TAX BURDEN ON FINANCIAL RESULTS OF AN ENTERPRISE**

#### **АНОТАЦІЯ**

У статті досліджено сутність економічної категорії «податкове навантаження». Розраховано податкове навантаження на сільськогосподарське товариство з обмеженою відповідальністю «Жовтневе» Березнегуватського району. Доведено вплив податкового навантаження на фінансові результати підприємства.

**Ключові слова:** податкове навантаження, оподаткування підприємств, методика визначення податкового навантаження, податки, фінансові результати.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье исследована сущность экономической категории «налоговая нагрузка». Рассчитана налоговая нагрузка на сельскохозяйственное общество с ограниченной ответственностью «Октябрьское» Березнеговатского района. Доказано влияние налоговой нагрузки на финансовые результаты предприятия.

**Ключевые слова:** налоговая нагрузка, налогообложения предприятий, методика определения налоговой нагрузки, налоги, финансовые результаты.

#### **ANNOTATION**

The essence of the economic category «tax burden» is researched. The tax burden on the agrarian Limited Liability Company «Zhovtneve» in Berezhneuvate Raion is calculated. The impact of the tax burden on financial results of an enterprise is grounded.

**Keywords:** tax burden, taxation, method of determining the tax burden, taxes, financial results.

**Постановка проблеми.** Податкова система є одним із найважливіших чинників системи державного управління, адже оподаткування підприємств є інструментом регулювання економіки країни. Однак варто зазначити, що вплив податкових важелів на економіку потребує чіткої спланованості, системності та прогнозованості рішень. Потрібно враховувати, що надмірне податкове навантаження є негативним чинником державної податкової політики, яке відповідним чином впливає на розвиток національної економіки, стримує ділову активність суб'єктів господарювання, уповільнює зростання валового внутрішнього продукту є однією із причин виникнення кризових явищ у суспільстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні основи сучасних наукових підходів до визначення та оцінки впливу податкового навантаження закладені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, одними з них є: А. Соколовська [1], В. Карауш [3],

В. Слюсаренко [4], В. Савка [6] та інші. Проте питання оцінки податкового навантаження залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Сучасна економічна наука потребує визначення особливостей впливу «податкового навантаження» на фінансові результати підприємства.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є вивчення теоретичних засад сутності економічної категорії «податкове навантаження» та визначення рівня податкового навантаження на окреме підприємство.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В економічній літературі підходи до визначення поняття «податкове навантаження» різняться за суттю. В одних публікаціях увага акцентується на його кількісній характеристиці, в інших – дають його якісну характеристику, розкриваючи його сутність. Цінним для наукового пошуку є визначення А. Соколовської, яка трактує категорію «податкове навантаження» як ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих їх платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання [1].

На мікрорівні застосування показника «податкове навантаження» на підприємство набуло широкого вжитку. Показник податкового навантаження на рівні окремого підприємства має одну із найголовніших ролей в економіці підприємства з таких причин:

- показник податкового навантаження застосовується податковими органами для протидії ухиленню від оподаткування та застосування схем мінімізації сплати податків, запобігання та виявлення інших правопорушень які належать до компетенції податкових органів;

- є основним інструментом системи управління оподаткуванням конкретного підприємства в контексті податкового менеджменту, планування й оптимізації.



Однією із найважливіших проблем у діяльності підприємства є проблема податкового навантаження та її вплив на його підприємницьку активність. Оптимальний розмір податкового тягаря – центральна макроекономічна проблема будь-якої держави. Доволі розповсюдженою є думка про зв'язок податкового тягаря та розвитку економіки: чим нижче рівень податкового тягаря, тим стрімкіше і динамічніше розвивається економіка держави, чим менше податки, тим міцніше економіка.

Залежність доходів держави від рівня оподаткування описується так званою кривою Лафера. У відповідності із залежністю, яку описує ця крива, обсяг податкових надходжень залежить від середньої ставки податку і величини доходу. Якщо ставка оподаткування дорівнює нулеві, то держава не отримує податків. Підвищення ставки податку від 0% до певного рівня супроводжується збільшенням податкових надходжень до бюджету. Але подальше збільшення податкового навантаження шляхом підвищення сумарної ставки податків пригнічує виробництво і викликає скорочення сукупних доходів і витрат – джерела податків, або податкової бази. Підвищення ставки податку до 100% супроводжується скороченням податкових надходжень до бюджету. Сумарна ставка оподаткування на рівні 100% означає, що держава намагається вилучити у економічних агентів весь отриманий ними дохід. За таких умов відкрита економічна діяльність втрачає сенс і припиняється, економіка стає «тіньовою», а держава залишається без доходів.

Прийняття Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28.12.2014 року № 71-VIII (далі – Закон № 71) кардинально змінило податкове законодавство. Певні зміни можна оцінити негативно, оскільки вони призвели до посилення податкового тиску.

Так, відбулося зменшення податків і зборів. До 01.01.2015 року було 22 податки, в результаті змін їх стало 11. На перший погляд здається, що кількість податків зменшилася в 2 рази. Насправді Закон № 71 повністю скасував лише невелику частину податків. Багато податків «укрупнили» (тобто поєднали). Реально ж за рахунок розширення бази оподаткування та збільшення ставок ситуація змінилася в гіршу сторону.

Ставка ПДФО збільшилася з 17% до 20%. Крім того, на 2015 рік збережена норма, згідно з якою розмір ПСП зменшується на 50%; значно розширена база оподаткування податком на нерухомість; роздрібних торговців підакцизних товарів зробили платниками акцизу тощо.

Законом № 71 об'єднані фіксований сільськогосподарський податок і єдиний податок. Внесено низку змін за спрощеною системою оподаткування. Тепер замість шести груп – чотири. А в рентну плату тепер включається плата за

користування надрами для видобування корисних копалин; за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин; за користування радіочастотним ресурсом України; за спеціальне використання води; за спеціальне використання лісових ресурсів; за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України [2].

Таким чином, ми не спостерігаємо позитивних змін. Результатом проведених змін є збільшення податкового навантаження, хоча формально кількість податків зменшилася.

Рівень податкового навантаження в Україні станом на 2008 рік становив 35,9%, тоді як в зарубіжних країнах цей показник становить відповідно 41,9% (Австрія), 43,6% (Франція), 36,2% (Німеччина), 29,7% (Швейцарія), 28,3% (США) тощо [3].

Податкове навантаження на економіку в Україні у 2013 році зупинилось на рівні 44%, тоді як у країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), які входять до ЄС, – 30%. Станом на 01.01.14 року податкове навантаження в Україні складало – 45,4%, Польщі – 24,2%, Чехії – 40%. В Україні кількість податків та зборів удвічі більша, ніж у податкових системах розвинутих країн світу. Це і є одним із факторів тінізації економіки, який ще наприкінці 70-х років зафіксував Артур Лафер. Малося на увазі, що вилучення державою у вигляді податків значної суми доходів у розмірі 40-50% є межею, за якою ліквідуються стимули до підприємницької ініціативи та розширення виробництва [4].

Можна зазначити, що показник податкового навантаження в Україні, порівняно з іншими країнами з розвинутою ринковою економікою, знаходиться на середньому рівні. Однак при цьому така позитивна характеристика вітчизняної податкової системи поєднується з існуючою проблемою значного впливу пільг на розподіл податкового навантаження. На практиці досить часто є така ситуація, при якій платники податків, які не мають пільг і виконують свої платіжні зобов'язання, отримують податковий тиск удвічі більший за середній рівень. У результаті впливу цього фактора податкові зобов'язання нерівномірно розподіляються між галузями економіки і підприємствами. Тому певною мірою проблема нерівномірного розподілу податкового навантаження в Україні є значно гострішою, ніж проблема його загального рівня.

Досвід зарубіжних країн загалом свідчить, що при достатньо високому рівні податкового навантаження поширеними є різноманітні форми державної підтримки у сфері оподаткування, а саме:

– звільнення деяких підприємств від необхідності ведення звітності про результати господарської діяльності та запровадження спрощеної системи бухгалтерського обліку та звітності;



- використання податків на оціночний дохід і мінімальних податків;
- податкові кредити (відрахування із суми нарахованого податку).

Поділяючи вищеобгрунтовану позицію щодо доцільності обчислення податкового навантаження на рівні держави, вважаємо необхідним здійснити обчислення відповідного показника на окреме підприємство. Для розрахунків візьмемо дані сільськогосподарського товариства з обмеженою відповідальністю «Жовтневе» (далі – СТОВ «Жовтневе») Березнегуватського району, яке спеціалізується на вирощуванні та збуті сільськогосподарських культур.

СТОВ «Жовтневе» сплачувало у 2014 році такі податки, як: фіксований сільськогосподарський податок (16,2 тис. грн), податок на додану вартість (1070,0 тис. грн), податок на доходи фізичних осіб (209,1 тис. грн) та інші податки, котрі становили 5,5 тис. грн. Виручка від реалізації підприємством продукції (товарів, робіт, послуг) становила 4800,3 тис. грн.

Розрахувати податкове навантаження ми можемо відношенням всіх податків, що сплачуються до виручки від реалізації.

$$ПН_{срн} = \sum П_{срн} / ВР \times 100\% \quad (1)$$

де  $ПН_{срн}$  – податкове навантаження на окреме сільськогосподарське підприємство;

$\sum П_{срн}$  – загальна сума сплачених податків;

$ВР$  – виручка від реалізації підприємством продукції (товарів, робіт, послуг).

Враховуючи формулу 1, можемо розрахувати податкове навантаження на СТОВ «Жовтневе» у 2014 році. Провівши відповідні розрахунки, можемо сказати, що рівень податкового навантаження відповідно становив:

$$ПН_{срн} = ((16,2 + 1070,0 + 5,5)/4800,3) \times 100\% = 22,7\%.$$

Отже, можемо зазначити, що податкове навантаження у 2014 році на підприємство було середнім і сягало рівня 22,7%. При розрахунку податкового навантаження ми не включали податок на доходи фізичних осіб, оскільки це є недоцільним, тому що зазначений податок несе податкове навантаження на живу уречевлену працю, а не на підприємство.

**Висновки.** Ефективна податкова система значною мірою є визначальним фактором економічного зростання, покращення інвестиційного клімату та зростання добробуту. Важливою передумовою такої податкової системи є узгодження інтересів платників податків та

держави. Сучасні умови господарювання, що характеризуються високим рівнем інтеграційних та глобалізаційних процесів, підвищенням ступеня відкритості економік різних країн, підтверджують необхідність функціонування ефективної податкової системи, яка б характеризувалася високою конкурентоспроможністю та сприяла формуванню позитивного іміджу країни у світовому економічному просторі.

Для поліпшення свого економічного стану Україні необхідно поступово знижувати податкове навантаження, використовуючи міжнародний досвід, адаптуючи його до специфіки та умов розвитку нашої країни, створювати умови, в яких майже неможливо буде ухилитися від сплати податкових зобов'язань, що призведе до поступового збільшення надходжень до державного бюджету, а також подбати про те, щоб податкові надходження були доцільно розподілені. За умови ефективного реформування податкової системи у частині зниження реального податкового навантаження Україна матиме шанси стати серйозним суб'єктом податкової конкуренції на світовому просторі.

Отже, оптимальний рівень податкового навантаження є важливим чинником для забезпечення ділової активності, розвитку виробництва та економіки в цілому, а також соціально-політичної стабільності країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. Соколовська // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 4-12.
2. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 року № 71-VIII.
3. Карауш В.В. Податкове навантаження на підприємства в Україні та країнах ЄС / В.В. Карауш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.confcontact.com/2010dec/1\\_karaush.htm](http://www.confcontact.com/2010dec/1_karaush.htm).
4. Слюсаренко В.Є. Податкова система та податкове навантаження як фактор тінізації економіки / В.Є. Слюсаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/43/43\\_32.pdf](http://www.visnyk-ekon.uzhnu.edu.ua/images/pubs/43/43_32.pdf).
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
6. Савка В. Реформування податкової системи в умовах трансформації економіки України / В. Савка // Схід. – 2014. – № 2(93). – С. 86-95.

УДК 330.341.1

Янковець Т.М.

*кандидат економічних наук, доцент  
Київського національного університету технологій та дизайну*

Прокоф'єва А.М.

*студентка  
Київського національного університету технологій та дизайну*

## ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### ASSESSMENT OF EFFICIENCY OF INNOVATIVE PROJECTS IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS

#### АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано важливість реалізації інноваційних проектів з метою успішного інноваційного розвитку підприємств, виділено їх основні ознаки та особливості. Також систематизовано підходи до оцінки ефективності інноваційних проектів. Виділено переваги і недоліки застосування найбільш вживаних показників оцінки, а також розглянуто альтернативні підходи до оцінки у сучасних умовах господарювання.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, інноваційні проекти, підходи та показники оцінки ефективності інноваційних проектів.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обоснована важность реализации инновационных проектов с целью успешного инновационного развития предприятий, выделены их основные признаки и особенности. Также систематизированы подходы к оценке эффективности инновационных проектов. Выделены преимущества и недостатки применения наиболее применяемых показателей оценки, а также рассмотрены альтернативные подходы к оценке в современных условиях хозяйствования.

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, инновационное развитие, инновационные проекты, подходы и показатели оценки эффективности инновационных проектов.

#### ANNOTATION

This article explains the importance of implementing innovative projects for successful innovative development of enterprises, highlights their main features and peculiarities. It also systemizes approaches to evaluating the effectiveness of innovative projects. Advantages and disadvantages of the most used assessment indicators and alternative approaches to evaluation in the current economic conditions have been pointed out.

**Keywords:** innovative activity, innovative development, innovative projects, approaches and indicators for assessing the effectiveness of innovative projects.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах ринкових відносин інновації стають найбільш вагомим чинником підвищення ефективності господарської діяльності. Це спричиняє розвиток інноваційної діяльності підприємств усіх форм власності в Україні. За таких обставин актуальною проблемою стає вибір науково обґрунтованого підходу до оцінки ефективності інноваційних проектів як невід'ємної складової здійснення інноваційної діяльності для мінімізації майбутніх ризиків у процесі їх реалізації.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню підходів та методів до оцінки різних аспектів інноваційної діяльності було присвячено багато праць зарубіжних та вітчизня-

них науковців, зокрема І. Ансоффа, П. Друкера, С. Ільєнкової, Д. Кокуріна, М. Кондратьєва, Р. Фатхутдінова, К. Фрімена, Й. Шумпетера, Ф. Янсена, А.П. Гальчинського, В.М. Гейця, А.В. Гриньова, М.М. Єрмошенка, В.В. Зянька, С.М. Ілляшенка, Н.В. Краснокутської, Л.І. Федулової, Д.М. Черваньова, Н.І. Чухрай та інших. Незважаючи на наявність значної кількості наукових публікацій за зазначеною тематикою, деякі теоретичні аспекти оцінки інноваційної діяльності на підприємстві носять дискусійний характер і потребують поглибленого дослідження. Крім того, різноманітність підходів і методів до оцінки ефективності інноваційних проектів, які реалізуються у процесі здійснення інноваційної діяльності, потребує їх систематизації.

**Метою статті** є узагальнення науково-методичних підходів до оцінки ефективності інноваційних проектів з метою обґрунтованого вибору того чи іншого методу з урахуванням специфіки діяльності підприємства, його розміру, потенціалу тощо.

**Виклад основного матеріалу.** Важливість інноваційного розвитку підприємств як структурних одиниць національної економіки беззаперечно і підтримується на державному рівні. Так, Постановою Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2632-VI були схвалені рекомендації Парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів». Було зазначено, що «динаміка розвитку світової економіки, яка спостерігається останніми роками, свідчить про те, що серед основних чинників конкурентоспроможності країн визначальним є впровадження ефективних механізмів інноваційної політики, які забезпечують конкурентоспроможність економіки» [1]. Визнаючи ключову роль держави у забезпеченні умов інноваційного розвитку, було підкреслено, що непослідовність дій державного уряду у проведенні науково-технічної та інноваційної політики призвела до занепаду високотехнологічних виробництв і домінуванню низькотехнологічних сировинних виробництв,

що призвело до фактичного згортання інноваційної діяльності у промисловості. Крім того, на суттєве відставання України від розвинених економічних держав вплинули такі чинники:

- недостатність фінансування з держбюджету наукової та науково-технічної діяльності – щорічна норма фінансування науки становить у середньому 0,3-0,5% ВВП, що не відповідає законодавчо встановленому рівню 1,7% ВВП відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність». Як наслідок, кваліфіковані наукові та науково-технічні кадри виїжджають з України, наукові школи занепадають, матеріально-технічна база науки деградує, відбувається руйнація наукового, інтелектуального потенціалу країни та підвищується залежність від іноземних інвесторів;

- відсутність чіткої стратегії переведення економіки України на інноваційний шлях розвитку;

- неналежне використання методів планування на усіх рівнях державного управління;

- низький рівень або навіть відсутність інноваційної культури працівників органів державної влади;

- неузгодженість інноваційної політики з науково-технічною, бюджетно-фінансовою, грошово-кредитною, промисловою і зовнішньоторговельною політикою;

- відсутність злагоджених стосунків між суспільством, державою, владою, бізнесом та іншими громадськими і науковими інституціями;

- неефективність механізмів правового захисту інтелектуальної власності.

Оскільки роль держави є ключовою у забезпеченні умов інноваційного розвитку як економіки в цілому, так і окремих галузей і підприємств, необхідно у першу чергу проводити цілісну державну політику підвищення інноваційної культури усього населення країни – працівників органів державної влади та місцевого самоврядування, університетів, бізнесу з тим, щоб населення навчилося розуміти та сприймати науку та інновації.

Інноваційний розвиток підприємств забезпечується завдяки реалізації інноваційних проектів, які часто в умовах невизначеності супроводжуються ризиками. Чим вищий ризик вкладення коштів, тим більші вимоги до прибутковості інноваційного проекту, який являє собою документально оформлений комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на впровадження новацій у виробництво та їх комерціалізацію [2, с. 318]. Ефективність реалізації цих заходів залежить від належного управління, яке спрямоване на досягнення поставлених цілей через реалізацію функцій планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Особливістю інноваційних проектів є спрямованість на виробництво інноваційного продукту проекту, як правило принципово нового або удосконаленого, такого, що має елементи

суттєвої новизни. Такий продукт дозволяє підприємству привертати увагу споживачів та досягати конкурентних переваг у довгостроковій перспективі [3, с. 26]. До основних ознак інноваційного проекту належать такі [2-4]:

1. Мета проекту – створення інноваційного продукту.

2. Комплекс взаємопов'язаних заходів, спрямованих на впровадження новацій у виробництво та їх комерціалізацію.

3. Обмеження обсягів, часу, бюджету.

4. Впроваджена новація дає можливість підприємству суттєво підвищити рівень прибутковості діяльності підприємства.

5. Унікальність.

6. Невизначеність та підвищений ризик.

7. Управління окрім інших і нематеріальними активами (права інтелектуальної власності).

8. Можливість використання альтернативних джерел фінансування (венчурний капітал).

На підставі аналізу праць різних авторів було визначено, що усі показники оцінки ефективності інноваційних проектів поділяються на дві групи [5-11]:

1. Статичні: період окупності (*PP*), середня норма рентабельності (*ARR*), економічна додана вартість (*EVA*).

2. Динамічні: чиста теперішня вартість (*NPV*), індекс рентабельності (*IP*), внутрішня норма рентабельності (*IRR*), дисконтований термін окупності (*DPP*).

Статичні показники ґрунтуються на облікових оцінках, що робить їх використання зручним. Але при цьому у цих показниках не враховується вплив ринкових факторів, таких, як інфляційні зміни, ризик можливості недоотримання доходу або втрати усього інвестованого капіталу, ліквідність, альтернативність інвестицій, що призводять до зміни вартості грошових потоків у часі, роблять їх не співставними за вартістю та вимагають приведення їх до одного моменту часу – початку або завершення інвестиційного процесу [5, с. 37].

Першим із показників, які розглядаються, що ґрунтується на облікових оцінках, є період окупності (*PP*) – показує, за який період часу середня величина щорічного прибутку ( $\bar{P}$ ) покриє початкові інвестиційні вкладення ( $I_0$ ). Визначається за формулою (1):

$$PP = \frac{I_0}{\bar{P}} \quad (1)$$

Перевагами цього підходу є багатоваріантність застосування, тобто за даним показником можливо оцінити не тільки термін реалізації проекту, а і визначити ступінь ризику, пов'язаного з платоспроможністю діяльності підприємства.

Показник середньої норми рентабельності (*ARR*) характеризує відношення середньої величини чистого прибутку до середньої величини інвестицій і розраховується за формулою (2):

$$ARR = \frac{EBITDA}{\frac{1}{2} \times (I_0 - LV)} \quad (2)$$



де *EBITDA* – середньорічний прибуток до оподаткування з урахуванням амортизації, грн;  
*LV (Liquidation value)* – ліквідаційна вартість основних засобів, грн.

Середня норма рентабельності розраховується за даними фінансової звітності, є достатньо простою для розрахунку. Але при цьому не враховується фактор часу, розбіжність суми чистого прибутку за роками, тому цей показник вважається найменш придатним для оцінки інвестиційних вкладень [6, с. 421].

Економічна додана вартість (*Economic Value Added – EVA*) – чистий операційний прибуток за вирахуванням прибутковості перманентного капіталу. Економічна додана вартість являє собою економічний прибуток, який отримує підприємство з урахуванням не тільки наявних бухгалтерських витрат, але і неявних економічних витрат, які не відображаються у бухгалтерському обліку (втрачені вигоди за найдохіднішими альтернативними варіантами інвестування). Визначається за формулою (3):

$$EVA = NOPAT - (WACC \times IC) \quad (3)$$

де *NOPAT* – чистий операційний прибуток після оподаткування, але перед сплатою відсотків, грн;

*IC* – перманентний капітал, інвестований у діяльність підприємства (власний капітал + довгострокові зобов'язання), грн;

*WACC* – середньозважена вартість капіталу, частка від одиниці.

До переваг застосування показника *EVA* належать: підвищення ефективності використання власного капіталу підприємства за рахунок інвестування у проекти з позитивним економічним, а не бухгалтерським прибутком; стимулювання економії власного капіталу при прийнятті управлінських рішень; більш об'єктивна оцінка внеску кожного керівника у забезпечення економічного прибутку підприємства. До недоліків відносяться: проблематичність визначення економічного прибутку окремих інноваційних проектів в інноваційному портфелі; можливість маніпулювання показником економічного прибутку заради збільшення винагороди у короткостроковій перспективі; показник економічного прибутку використовується в основному для оцінки існуючих компаній і напрямів бізнесу, перспективи яких можна спрогнозувати з високим ступенем імовірності, і він менш корисний для оцінки нових швидко зростаючих підприємств, ринків і галузей; економічний прибуток є абсолютною вартісною величиною, що виключає можливість порівняння різних за масштабами проектів [6, с. 417].

Динамічні методи оцінки економічної ефективності інноваційних проектів ґрунтуються на таких принципах:

- визначення річних сум чистих грошових потоків, які генеруються протягом усього терміну реалізації проекту;

- застосування концепції зміни вартості грошей у часі внаслідок зростання невизначеності

і ризиків, що відбувається шляхом приведення інвестованого капіталу і чистих грошових потоків, які генеруються цим капіталом, до теперішнього розрахункового періоду, який зазвичай визначається роком початку реалізації проекту;

- проведення процесу дисконтування капіталовкладень і грошових потоків за різними ставками дисконту, які визначаються залежно від особливостей інноваційного проекту. При визначенні ставки дисконту враховується структура інвестицій і вартість окремих складових капіталу. У стабільних ринкових умовах ставка дисконту визначається депозитним відсотком закладами з урахуванням інфляції, ризиків проекту та ліквідності. У разі змішаного капіталу ставку дисконту можна визначити як середньозважену вартість капіталу;

- урахування співвідношення ефекту від реалізації проекту та обсягу інвестованого капіталу;

- застосування концепції альтернативної вартості ресурсів, згідно з якою витрати на використання ресурсів являють собою їх вартість при альтернативному використанні останніх.

Одним із динамічних показників є чиста теперішня вартість (*Net Present Value – NPV*). Цей показник визначає вартість прогнозованих у майбутньому надходжень основної діяльності підприємства з застосуванням ставки дисконту (необхідної інвесторам норми доходу на вкладений капітал). Визначається за формулою (4):

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{i=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (4)$$

де *r* – ставка дисконту, частка від одиниці;

*CF<sub>t</sub>* – чистий грошовий потік у *t*-му періоді, грн;

*I<sub>t</sub>* – інвестиційні вкладення у *t*-му періоді, грн.

До переваг використання показника *NPV* належать такі: дає змогу оцінити приріст вартості капіталу підприємства в процесі реалізації інноваційного проекту; надає змогу використовувати його при оцінці економічного ефекту інноваційного портфеля (сума *NPV* за окремими проектами); надає змогу зробити правильний вибір при аналізі проектів з нерівномірними грошовими потоками. До недоліків належать: суттєва залежність від часових параметрів проекту (терміну початку віддачі від інвестицій і тривалості періоду віддачі); суттєва залежність від масштабів інвестиційних вкладень [6, с. 415].

Наступним показником оцінки є індекс рентабельності (*PI*), який являє собою відношення дисконтованих грошових потоків до наведених на ту ж дату інвестиційних витрат і визначається за формулою (5):

$$PI = \sum_{i=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} / \sum_{i=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} \quad (5)$$

Цей критерій застосовується так: якщо *PI* > 1 – підприємству доцільно реалізовувати інноваційний проект, якщо *PI* < 1 – реалізація проекту є недоцільною, і якщо *PI* = 0 – під-



приємець, здатний до ризику, може прийняти управлінське рішення стосовно реалізації проекту, підприємець, не здатний до ризику, – відмовитися від його реалізації.

Критерій *PI* використовують при виборі певного інноваційного проекту із декількох альтернативних, у яких значення *NPV* приблизно однакові. Вигіднішим буде той проект, що забезпечує більшу ефективність вкладень.

До позитивних рис *PI* належать: характеризує відносну міру підвищення цінності підприємства; служить інструментом ранжування інвестицій за ступенем вигідності; може використовуватися при формуванні інноваційного портфелю підприємства. Недоліком є неможливість використання індексу рентабельності в аналізі проектів із різними життєвими циклами [6, с. 421].

Внутрішня норма рентабельності (*IRR*) – розрахункова відсоткова ставка, за якої *NPV*=0. Економічна сутність цього показника полягає у тому, що підприємство може реалізовувати інноваційні проекти, рівень рентабельності яких не нижчий від вартості капіталу (*Cost of Capital (CC)*). Це може бути вартість цільового джерела або середньозважена вартість капіталу (*WACC*).

Якщо  $IRR > CC$  – інноваційний проект приймають, якщо  $IRR < CC$  – відхиляють.

Розрахунок внутрішньої норми рентабельності проводять методом послідовних наближень величини *NPV* до нуля за різних ставок дисконту. Визначається за формулою (6):

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 - NPV_2} \quad (6)$$

де  $r_1$  – ставка дисконту, за якою  $NPV > 0$ ;

$r_2$  – ставка дисконту, за якою  $NPV < 0$ ;

$NPV_1, NPV_2$  – чиста теперішня вартість відповідно за умов використання  $r_1$  та  $r_2$ .

До переваг показника *IRR* належать: він не залежить від абсолютного розміру інвестицій в інноваційний проект; може бути використаний для оцінки міри стійкості проекту; враховує зміну вартості грошового потоку за певний період часу; не потребує попереднього встановлення ставки дисконту. Основні недоліки: може мати декілька значень, якщо знак грошового потоку змінюється більше одного разу; не має властивості адитивності (можливість використовувати його при оцінці економічного ефекту інноваційного портфелю); може призвести до невправного рішення стосовно взаємовиключних інноваційних проектів [6, с. 419].

Останнім із динамічних показників, які розглядаються, є дисконтований термін окупності (*DPP*). Це час, протягом якого дисконтовані інвестиційні вкладення за інноваційним проектом будуть відшкодовані дисконтованими чистими вигодами, які надходять протягом його реалізації. Визначається за формулою (7):

$$DPP = j + \frac{-I + \sum PV_j}{PV_{j+1}} \quad (7)$$

де  $j$  – ціла частина дисконтованого періоду окупності, років,  $1 \leq j \leq n$  (кількість років, протягом яких алгебраїчна сума інвестицій та грошових потоків буде від'ємною);

$|I + \sum PV_j|$  – непогашений залишок інвестиційних вкладень (остання від'ємна величина чистої кумулятивної теперішньої вартості майбутнього грошового потоку за модулем);

$PV_{j+1}$  – чиста теперішня вартість майбутніх грошових потоків у наступному році.

Крім розглянутих найбільш вживаних статичних та динамічних показників, у сучасних умовах з'являються нові альтернативні підходи до оцінки ефективності інноваційних проектів. Серед них виділимо такі:

- оцінювання ефективності поточної діяльності, що базується на оцінці внутрішніх ресурсів для впровадження інноваційних проектів. Цей підхід застосовується на основі таких показників, як продуктивність діяльності, ефективність, якість та гнучкість інноваційних проектів;

- оцінювання ефективності інноваційних рішень стосовно прийняття інноваційних проектів к реалізації на основі бенчмаркінгу. Сутність цього підходу полягає у необхідності вивчення і порівнянні інших аналогів, що досягли успіхів в інноваційній діяльності. Основними показниками даного підходу є: конкурентоспроможність інноваційних рішень; критерій відповідності сегментів ринку можливостям реалізації інноваційних проектів;

- оцінювання ефективності інноваційного розвитку на основі прогнозування – полягає у проведенні факторного аналізу показників інноваційного проекту, тенденції зміни, впровадження та їх використання у підприємницькій діяльності. Проведення оцінки базується на: прогнозуванні результатів реалізації інноваційних проектів; прогнозуванні змін та чинників, що впливають на ефективність реалізації інноваційних проектів; врахуванні впливу зовнішнього середовища на їх реалізацію; критерії ризикованості інноваційних проектів.

Кожен із цих підходів становить певну цінність при прийнятті інноваційних рішень. Ефективність того чи іншого підходу безпосередньо залежить від цілей, які встановлює керівництво інноваційного проекту.

**Висновки.** Обґрунтований вибір підходів до оцінки інноваційних проектів визначається специфікою бізнесу, розміром підприємства, цілями інноваційних проектів, перспективами розвитку тощо. Для прийняття остаточного управлінського рішення щодо вибору інноваційного проекту доцільно застосувати декілька підходів і зупинити свій вибір на тому проекті, ефективність якого підтверджується найбільшою кількістю використаних підходів. При цьому з досвідом кожне підприємство обере для себе ті підходи, які забезпечують найдостовірніші результати. Також обов'язково необхідно враховувати невизначеність і ризику у процесі

реалізації інноваційних проектів, вивченню яких будуть присвячені подальші дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2632-17>.
2. Янковець Т.М. Економічна сутність бізнес-плану інноваційного проекту / Т.М. Янковець // Науковий вісник Ужгородського університету. Економіка. – 2013. – Вип. 1 (38). – С. 317–321.
3. Янковець Т.М. Адаптація світового досвіду планування і контролю в управлінні інноваційними проектами і програмами / Т.М. Янковець // Проблеми науки. 2014. – № 2. – С. 26–31.
4. Керівництво з управління інноваційними проектами і програмами організацій: [монографія] // Переклад на українську мову під редакцією проф. Ярошенка Ф.О. – К.: Новий друк, 2010. – 160 с.
5. Васильченко З.М. Оцінка ефективності інвестиційних проектів у банківській діяльності / З.М. Васильченко // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 35–46.
6. Голубєва Т.С. Інноваційний проект: обґрунтування та реалізація / Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [колективна монографія за ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової]. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – С. 400–429.
7. Корпоративний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfin.ru>.
8. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж.; пер. с англ. Н.Н. Барышникова. – Москва: Олимп-Бизнес, 2005. – 554 с.
9. Майкл Л. Джордж. Стремительные инновации / Л. Джордж Майкл, Воркс Джеймс, Вотсон-Хемфилл Кимберли; пер. с англ. – К.: Companion Group, 2006. – 350 с.
10. Тарасенко І.О. Сталий розвиток підприємств легкої промисловості: теорія, методологія, практика: [монографія] / І.О. Тарасенко. – К.: КНУТД, 2010. – 390 с.
11. Козик В.В. Практикум з управління проектами: [навч. посібник] / В.В. Козик, І.Є. Тимчишин. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – 180 с.

## СЕКЦІЯ 5

### РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.122:339.727

**Балацький Є.О.***доктор економічних наук, завідувач кафедри УФЕБ  
Української академії банківської справи  
Національного банку України***Гордієнко В.П.***кандидат економічних наук, доцент кафедри УФЕБ  
Української академії банківської справи  
Національного банку України***Боярко І.М.***кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи  
Інституту магістерської та післядипломної освіти  
Університету банківської справи Національного банку України*

### ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

### EVALUATION OF INVESTMENT SAFETY OF UKRAINIAN REGIONS

#### АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано методику оцінки інвестиційної безпеки регіонів. Розроблено систему показників-індикаторів, що характеризують рівень інвестиційної безпеки, наведено їх граничні значення та вагові коефіцієнти. Запропоновано алгоритм розрахунку інтегрального показника інвестиційної безпеки регіону. Проведено оцінку рівня інвестиційної безпеки регіонів України та їх ранжування за класами захищеності інвестицій.

**Ключові слова:** інвестиційна безпека, регіон, рейтингова оцінка, індикатори, порогові значення.

#### АННОТАЦИЯ

В статье предложена методика оценки инвестиционной безопасности регионов. Разработана система показателей-индикаторов, приведены их предельные значения и весовые коэффициенты. Предложен алгоритм расчета интегрального показателя инвестиционной безопасности региона. Проведена оценка уровня инвестиционной безопасности регионов Украины и их ранжирование по классам защищенности инвестиций.

**Ключевые слова:** инвестиционная безопасность, регион, рейтинговая оценка, индикаторы, предельные значения.

#### ANNOTATION

This article reports the estimation technique for investment safety of the regions. It presents the system of index-indicators with their maximum values and coefficients that characterize the level of investment safety. The article provides an algorithm for calculating the integral index of investment safety of the region. The evaluation of the level of investment safety of the regions of Ukraine and their classification on the basis of investment safety level are conducted.

**Keywords:** investment safety, region, rating estimation, indicators, threshold values.

**Постановка проблеми.** Ефективна організація інвестиційного процесу на регіональному рівні вимагає вивчення механізмів повноцінної реалізації наявного інвестиційного потенціалу регіонів з врахуванням потреб ринку та стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку. При цьому стан інвестиційного потенціалу кожного регіону є об'єктивною передумовою

реалізації інвестиційних потреб, намірів та інтересів, що визначає в цілому можливість або неможливість їх виконання на необхідному рівні. Якість інвестиційного потенціалу зумовлює виникнення регіональних інвестиційних ризиків та формує разом з сукупністю факторів загального інвестиційного середовища на певній території вимоги щодо доходності інвестиційної діяльності, привабливої для інвесторів у відповідних умовах часу, простору та соціально-економічних відносин. З іншого боку, відтворення інвестиційного потенціалу багато в чому залежить від рівня гарантування його інвестиційної безпеки, тобто ступеня прояву інвестиційних ризиків в регіоні та ефективності управління ними. Як засвідчує огляд вітчизняних і зарубіжних досліджень, на сьогодні залишаються недостатньо розробленими теоретичні та методичні питання щодо оцінки рівня інвестиційної безпеки та використання цих оцінок в системі управління інвестиційною діяльністю у регіоні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми формування методології вивчення та оцінювання інвестиційної безпеки є предметом дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних вчених: О.І. Барановського [1], З.С. Варналія, В.М. Гейця, З.В. Герасимчук [2], В.І. Кириленка [4], С.І. Мошенського, В.І. Мунтіяна, А.І. Сухорукова та ін. У наукових працях цих вчених із вказаної проблематики значну увагу приділено з'ясуванню сутності, факторів формування та механізмів управління інвестиційною безпекою як складовою економічної безпеки держави, регіонів, суб'єктів господарювання. Разом з тим динамічний розвиток соціально-економічних систем різних рівнів, ускладнення причинно-наслідкових

зв'язків між відомими явищами та процесами, а також їх доповнення новими, що утворюються в наслідок реагування економіки та новітні тенденції соціально-економічного розвитку та виклики фінансово-економічної кризи, зумовлює необхідність подальшого розвитку науково-методичних підходів до оцінки рівня інвестиційної безпеки з боку інвесторів, органів державної та місцевої влади

На сьогодні існує декілька науково-методичних підходів до оцінювання рівня інвестиційної безпеки регіонів, які відрізняються складом показників, врахуванням особливостей об'єктів оцінювання на макро- та мезорівнях економіки (табл. 1), алгоритмами побудови інтегрального показника (на основі розрахунку евклідової

відстані від еталонних допустимих меж, середніх арифметичних або середніх геометричних, стандартизованих відносно еталонних значень показників з урахуванням або без урахування рівня їх значущості) та підходами щодо інтерпретації отриманих кількісних характеристик (шкалами оцінювання та класифікацією видів і типів інвестиційної безпеки).

Як бачимо з таблиці 1, індикатори інвестиційної безпеки, що використовуються в межах різних науково-методичних підходів, як правило, спрямовані на виявлення загроз та ризиків, пов'язаних із: 1) втратою виробничого потенціалу у зв'язку з низьким рівнем інвестування в основний капітал; 2) втратою інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів; 3) не-

Таблиця 1

## Системи показників оцінки інвестиційної безпеки, яку пропонують різні автори

Автор, джерело	Склад показників-індикаторів інвестиційної безпеки
О.І. Барановський [1]	обсяг інвестицій до ВВП; обсяг прямих іноземних інвестицій; частка України у світовому обсязі прямих іноземних інвестицій; обсяг інвестицій за рахунок усіх джерел фінансування; відсоток сумарних інвестицій за всіма джерелами фінансування до ВВП; частка іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій країни; величина іноземних інвестицій на душу населення; співвідношення прямих і портфельних інвестицій; ступінь покриття потреби держави (регіону) в інвестиційних ресурсах; частка бюджетних коштів у вартості інвестиційного проекту
В.І. Кириленко [4]	Показники загальноекономічної сфери (державних фінансів, банківської діяльності, грошово-кредитної системи, інвестицій, науки та інновацій). Показники сфери реальних галузей економіки (промисловості, сільського господарства, транспорту, будівництва, торгівлі та громадського харчування)
З.В. Герасимчук [2]	– економічні (індекс фізичного обсягу промисловості у відсотках до відповідного періоду минулого року, індекс фізичного обсягу продукції сільського господарства у відсотках до відповідного періоду минулого року, обсяг обороту роздрібної торгівлі у відсотках до знову доданої вартості, індекс споживчих цін, середньодушовий рівень бюджетної забезпеченості за рахунок власних джерел доходів, співвідношення часток кредитних вкладень та обсягу реалізації товару); – правові (допустима частка закордонної участі в капіталі підприємств регіону); – соціальні (рівень безробіття за методологією МОП, попит та пропозиція робочої сили, приріст населення); – екологічні (скидання забруднених вод, викиди шкідливих речовин в атмосферу); – кримінальні (співвідношення грошових доходів та витрат населення регіону, загальна кількість зареєстрованих злочинів); – політичні (частка населення, що виступає за кардинальну зміну політичної влади; рівень довіри Президенту та Верховній раді України, прокуратурі, судам, уряду, органам місцевого самоврядування)
В.В. Томарева [8]	частка інвестицій за видами економічної діяльності; співвідношення інвестицій у сільське господарство, промисловість, будівництво тощо до обсягу їх виробництва та виконаних робіт; частка інноваційної продукції в загальному обсязі виробництва; частка інвестицій за джерелами їх надходжень
Міністерство економіки України, «Методика розрахунку рівня економічної безпеки» [5]	відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних фондів; ступінь зносу основних фондів; відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВВП; відношення прямих іноземних інвестицій до ВВП; частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій
Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [9]	валове нагромадження основного капіталу у відсотках до ВВП; інтегральний індекс інвестиційної сприятливості бізнес-середовища; відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВВП; відношення кредитів, наданих нефінансовим корпораціям та домашнім господарствам на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості; частка продукції, що була реалізована на конкурентних ринках країни; розмір економіки України у відсотках до світового ВВП; питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП; відношення витрат на наукові та науково-технічні роботи за рахунок держбюджету у відсотках до ВВП; чисельність спеціалістів, які виконують науково-технічні роботи, до чисельності зайнятого населення; питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств; питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості; відношення експорту, роялті, ліцензійних послуг, комп'ютерних та інформаційних послуг, наукових та конструкторських розробок, послуг в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях до ВВП; частка осіб, які повідомили, що за останні 12 місяців користувалися послугами Інтернету



раціональним розподілом ВВП на споживання та накопичення.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує, що методологічний інструментарій оцінювання інвестиційної безпеки регіонів на сьогодні в цілому сформовано, проте залежно від конкретних цілей та завдань проведення її дослідження, соціально-економічних особливостей досліджуваних регіонів необхідно уточнити окремі аспекти його застосування на практиці.

**Постановка завдання.** Метою статті є оцінка інвестиційної безпеки регіонів України та формування рейтингу їх інвестиційної привабливості з врахуванням ступеня захищеності інвестицій від зовнішніх та внутрішніх загроз, аналіз факторів формування та визначення

можливих шляхів щодо підвищення рівня інвестиційної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Формування складу індикаторів інвестиційної безпеки регіону вимагає чіткого усвідомлення сутності поняття «інвестиційна безпека» та ідентифікації переліку внутрішніх та зовнішніх наявних та потенційних загроз, які мають бути виявлені та оцінені на основі кількісної оцінки та тенденцій зміни цих індикаторів.

Інвестиційна безпека регіону може розглядатися як відносна міра відповідності його інвестиційного клімату та інвестиційного потенціалу потребам забезпечення соціально-економічного розвитку відповідної території. Правомірність такого підходу підтверджується якщо: 1) регіональна соціально-економічна система має сукупності інвестиційних ресурсів, що за якісним

Таблиця 2

## Групи індикаторів інвестиційної безпеки регіонів

Індикатор	Загрози та ризики, які ідентифікує індикатор	Граничне значення	Ваговий коефіцієнт
Індикатори первинних інвестиційних ризиків та загроз			
Співвідношення темпів зростання прямих іноземних інвестицій та темпів зростання інвестицій в основний капітал	втрати інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів	$\geq 1$	0,286
Питома вага кредитів банків та інших позик у загальному обсязі інвестицій в основний капітал	фінансовий ризик	$< 75\%$	0,238
Рентабельність операційної діяльності підприємств	фінансовий ризик	не менше за середню облікову ставку	0,190
Співвідношення темпів зростання інвестицій в основний капітал та темпів зростання ВРП	зниження інвестиційної активності, нераціональний розподіл ВРП	$\geq 1$	0,143
Співвідношення притоку та відтоку прямих іноземних інвестицій	втрати інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів	$\geq 1$	0,095
Відношення обсягу інвестицій до прибутку від звичайної діяльності до оподаткування	фінансовий ризик	не менше ніж середній зважений за обсягами ВРП	0,048
Індикатори вторинних інвестиційних ризиків та загроз			
Питома вага коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі інвестицій в основний капітал (частка іноземних інвестицій)	втрати інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів	$\geq 20\%$	0,222
Відношення обсягів інвестицій в основний капітал до ВРП	зниження інвестиційної активності, нераціональний розподіл ВРП	$\geq 25\%$	0,194
Відношення чистого приросту прямих іноземних інвестицій до ВРП	зниження інвестиційної активності, нераціональний розподіл ВРП	$\geq 5\%$	0,167
Відношення прямих іноземних інвестицій до ВРП	втрати інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів	не менше ніж середній зважений за обсягами ВРП	0,139
Питома вага коштів місцевих бюджетів у загальному обсязі інвестицій в основний капітал	фінансовий ризик	не менше ніж середній зважений за обсягами ВРП	0,111
Коефіцієнт зносу основних засобів	втрати виробничого потенціалу	$\leq 35\%$	0,083
Відношення обсягу інвестицій в основний капітал до вартості основних фондів	втрати виробничого потенціалу	$\geq 6\%$	0,056
Питома вага інноваційних інвестицій у загальному обсязі капітальних інвестицій	недостатня інноваційна спрямованість інвестицій	не менше ніж середній зважений за обсягами ВРП	0,028

Джерело: власна розробка авторів

(видовою структурою, галузевою структурою, якістю самих ресурсів) та кількісним (обсягами фактичного та потенційного залучення) складом не відповідає інвестиційним потребам регіону, не здатна в повній мірі задовольнити наявний на регіональному інвестиційному ринку попит, виникають ризики, пов'язані зі зменшенням чистих грошових потоків від інвестування на рівні регіону в цілому через неможливість повного фінансування всіх інвестиційних проєктів та програм, зростання вимог інвесторів щодо доходності інвестицій при надмірному попиті на дефіцитні інвестиційні ресурси або втрати інвестиційних доходів регіональними інвесторами при надмірній пропозиції інвестиційних ресурсів у зв'язку з відповідним коригуванням ставки відсотку ринковою кон'юнктурою; 2) загальні умови інвестиційного середовища (макроекономічні, загальнополітичні, демографічні, природні, екологічні та ін.), стан яких традиційно описується поняттям інвестиційного клімату, є несприятливими для проведення інвестиційної діяльності в регіоні, відбувається зниження захищеності інвестицій від внутрішніх і зовнішніх загроз, виникнення додаткових втрат та зменшення чистих грошових потоків інвестування.

Таке трактування інвестиційної безпеки дозволяє обґрунтувати склад індикаторів інвестиційної безпеки, який доцільно використовувати на регіональному рівні, та допустимі межі для них, що забезпечують необхідний рівень захищеності інвестицій в регіональну економіку від внутрішніх та зовнішніх загроз [10]. При цьому можливе більш поглиблене вивчення рівня інвестиційної безпеки регіонів за рахунок диференціації наявних індикаторів на індикатори первинних інвестиційних ризиків та загроз (безпосередньо відображають потенційну ефективність процесу інвестування) та індикатори вторинних інвестиційних ризиків та загроз (характеризують умови інвестування у регіоні).

Відповідний розподіл індикаторів та їх вагові коефіцієнти в межах кожної групи, а також рівні вагомості, встановлені для кожної групи на основі формули Фішберна [10], подано у таблиці 2.

Проведемо оцінку рівня інвестиційної безпеки регіонів України за модернізованою методикою, враховуючи наведені вище пропозиції та використовуючи алгоритм нормування показників відносно граничних значень:

$$a_i = \begin{cases} \frac{x_{opt}}{x_i}, & \text{якщо показник є дестимулятором} \\ \frac{x_i}{x_{opt}}, & \text{якщо показник є стимулятором} \end{cases}, \quad (1)$$

де  $a_i$  – стандартизоване значення  $i$ -го показника рівня інвестиційної безпеки регіону,

$x_i$  – фактична величина  $i$ -го показника рівня інвестиційної безпеки регіону,

$x_{opt}$  – граничне значення  $i$ -го показника рівня інвестиційної безпеки регіону.

Наведені показники мають різний рівень впливу на формування інвестиційних ризиків та рівень захищеності інвестицій від зовнішніх та внутрішніх ризиків інвестиційного середовища регіону, тому пропонується цей рівень визначати на основі інтегрального показника за формулою:

$$R_{IB} = \frac{\sum_{j=1}^m h_j \times (\sum_{i=1}^n (a_{ji} \times k_i))}{n}, \quad (2)$$

де  $R_{IB}$  – інтегральний показник рівня інвестиційної безпеки регіону,

$h_j$  – коефіцієнт вагомості  $j$ -ої групи індикаторів рівня інвестиційної безпеки регіону,

$a_{ji}$  – стандартизоване значення  $i$ -го показника  $j$ -ої групи індикаторів рівня інвестиційної безпеки регіону,

$k_i$  – коефіцієнт вагомості  $i$ -го показника рівня інвестиційної безпеки регіону у  $j$ -й групі індикаторів,

$n$  – кількість показників, що характеризують рівень інвестиційної безпеки регіону,

$m$  – кількість груп індикаторів рівня інвестиційної безпеки регіону.

Таблиця 3  
Рівень інвестиційної безпеки регіонів України у 2012 р.

Регіон (область, місто)	Інтегральна оцінка	Місце	Клас безпеки
АР Крим	2,507	4	III
Вінницька	5,219	2	II
Волинська	0,130	20	IV
Дніпропетровська	0,391	12	IV
Донецька	0,061	25	IV
Житомирська	0,060	27	IV
Закарпатська	0,067	24	IV
Запорізька	0,190	17	IV
Івано-Франківська	0,198	16	IV
Київська	1,263	6	III
Кіровоградська	3,372	3	II
Луганська	0,574	10	IV
Львівська	0,367	13	IV
Миколаївська	1,257	7	III
Одеська	0,262	15	IV
Полтавська	1,925	5	III
Рівненська	0,115	21	IV
Сумська	0,837	9	IV
Тернопільська	0,078	23	IV
Харківська	1,254	8	III
Херсонська	9,461	1	I
Хмельницька	0,060	26	IV
Черкаська	0,086	22	IV
Чернівецька	0,166	18	IV
Чернігівська	0,139	19	IV
м. Київ	0,307	14	IV
м. Севастополь	0,461	11	IV

Примітки: IV – високий рівень загроз для інвестиційної діяльності; III – низький рівень інвестиційної безпеки; II – середній рівень інвестиційної безпеки; I – високий рівень інвестиційної безпеки.

Нормалізовані значення індикаторів інвестиційної безпеки регіонів України, визначені на основі інформаційної бази щодо рівня окремих індикаторів, розрахованих за даними Державного комітету статистики України [11] за 2012 р. Результати оцінки рівня інвестиційної безпеки регіонів України подано у таблиці 3.

Оскільки інтегральний показник менший за 1 отримується у випадку, якщо з урахуванням сформованого рівня значущості окремих індикаторів в цілому оцінки рівня інвестиційної безпеки є гіршими за граничні. Це відповідає виникненню кризових явищ в економіці регіону, що призводить до зниження інвестиційної активності вітчизняних та іноземних інвесторів, а також втрати виробничого потенціалу через низький рівень інвестицій на його відновлення. Як бачимо з даних таблиці 3, для більшості регіонів України характерний високий рівень загроз для інвестиційної діяльності. За результатами проведених розрахунків найбільш небезпечна інвестиційна ситуація спостерігається в таких областях України: Житомирська (інтегральний рівень інвестиційної безпеки – 0,060), Хмельницька (0,060), Донецька (0,061), Закарпатська (0,067).

Що стосується безпечних для здійснення інвестиційної діяльності регіонів, то діапазон отриманих значень інтегрального показника для них є достатньо широким: від найменшого 1,254 у Харківській області до 9,461 у Херсонській. Середній рівень захищеності інвестицій сформовано в Кіровоградській та Вінницькій областях, а найкращі умови для реалізації національних та регіональних інтересів в інвестиційній сфері має Херсонська область.

Основні фактори, що дозволили Херсонській області отримати високий рівень оцінки інвестиційної безпеки, це:

- високий рівень співвідношення притоку та відтоку прямих іноземних інвестицій, при якому вкладення іноземних інвесторів в економіку регіону у 2 065 разів перевищують вивезення інвестиційного капіталу в різні країни світу;

- низький рівень фінансового ризику, при якому лише 25,6% інвестицій в основний капітал профінансовано за рахунок кредитів та інших позик;

- нормальний рівень здатності інвестицій до самофінансування за рахунок прибутку, отриманого від інвестування капіталу в попередніх періодах, оскільки на 1 грн прибутку від звичайної діяльності до оподаткування підприємств області припадало 8,06 грн інвестицій, що у 2,3 рази перевищує встановлене граничне значення для цього індикатора.

**Висновки.** Застосований в процесі дослідження науково-методичний підхід дозволив

отримати оцінки інвестиційної безпеки регіонів України, які відображають рівень відповідності основних показників соціально-економічного розвитку та інвестиційної активності потребам забезпечення стабільного економічного зростання регіональної економіки. Проведене за результатами оцінки інвестиційної безпеки ранжування регіонів України дозволило поділити їх на чотири групи за класами захищеності інвестицій від внутрішніх та зовнішніх ризиків і загроз. При цьому виявлено, що більшість регіонів країни в сучасних умовах, виходячи із поточного стану відповідності їх інвестиційного потенціалу та умов регіонального інвестиційного середовища інвестиційним потребам забезпечення соціально-економічного розвитку відповідної території, є небезпечними для інвестування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): моногр. / О.І. Барановський. – К.: КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Герасимчук З.В. Інвестиційний потенціал регіону: методика оцінки, механізми нарощення: моногр. / З.В. Герасимчук, В.Р. Ткачук. – Луцьк: Надстир'я, 2009. – 232 с.
3. Гордієнко В.П. Інвестиційна безпека як фактор розвитку інвестиційного потенціалу регіону / В.П. Гордієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 15. – С. 7–9.
4. Кириленко В.І. Інвестиційна складова економічної безпеки: моногр. / В.І. Кириленко. – К.: КНЕУ, 2005. – 232 с.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економіки України від 02.03.2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.pau.ua>.
6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С.І. Пирожкова; Рада Національної безпеки і оборони України; Національний інститут проблем міжнародної безпеки. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.
7. Середньорічні ставки за депозитами НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=71195](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=71195).
8. Томарева В.В. Параметри та шляхи забезпечення інвестиційної безпеки національної економіки на регіональному рівні / В.В. Томарева // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2011. – № 3. – С. 253–257.
9. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1 277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://cct.com.ua/2013/29.10.2013\\_1277.htm](http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm).
10. Гордієнко В.П. Науково-методичні підходи до оцінки інвестиційної безпеки регіону / І.М. Боярко, В.П. Гордієнко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 19. – С. 11–15.
11. Регіони України: статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

УДК 332.14:330.7

Васильченко Л.С.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу  
Черкаського державного технологічного університету

## КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

### CLUSTERING AS AN INNOVATIVE FORM OF DIVERSIFICATION OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

#### АНОТАЦІЯ

У статті визначено поняття кластеру, та досліджено концептуальні підходи до сутності кластеризації. Наведено характерні особливості диверсифікованих кластерів та можливості їх застосування в соціально-економічному розвитку регіонів, проаналізовано переваги диверсифікованих кластерів, що дозволяють регіональній економіці підтримувати свою перевагу перед іншими регіонами.

**Ключові слова:** кластер, кластеризація, диверсифікація, диверсифікованих кластер, регіональні господарські системи, конкурентоспроможність.

#### АННОТАЦИЯ

В статье определено понятие кластера, и исследованы концептуальные подходы к сущности кластеризации. Приведены характерные особенности диверсифицированных кластеров и возможности их применения в социально-экономическом развитии регионов, проанализированы преимущества диверсифицированных кластеров, позволяющих региональной экономике поддерживать свое преимущество перед другими регионами.

**Ключевые слова:** кластер, кластеризация, диверсификация, диверсифицированных кластер, региональные хозяйственные системы, конкурентоспособность.

#### ANNOTATION

In the article, the concept of cluster and conceptual approaches to the essence of clustering are studied. The characteristics of diversified clusters and their possible application in the socio-economic development of the regions are described; the benefits of diversified clusters, which allow regional economy to maintain its advantage over other regions, are analyzed.

**Keywords:** cluster, clustering, diversification, diversified cluster, regional economic systems, competitiveness.

**Постановка проблеми.** Розвиток та конкурентоспроможність регіональних господарських систем залежить в першу чергу від двох груп факторів: кількості та якості наявних у неї ресурсів, а також ефективності діяльності бізнесу, влади та соціуму, що розпоряджаються цими ресурсами. Україна володіє достатніми за якістю та кількістю ресурсами, однак на міжнародних рейтингах конкурентоспроможності займає позицію аутсайдера.

Ці позиції обумовлені високими ризиками, неефективним використанням потенціалу, незадовільними факторами конкурентоспроможності регіонів. Україна займає низькі місця не тільки з конкурентоспроможності і якості життя, а й за показниками ефективності використання ресурсів (в два-три рази нижче, ніж у розвинених країнах), інвестиційного клімату, рівнем оновлення основного капіталу (щорічно

він старіє приблизно на 2,5%), з відтворення населення тощо.

Перед нашою державою та її регіонами постає питання підвищення конкурентоспроможності економіки та, відповідно, розвитку регіональних господарських систем в цілому. За таких умов Україна стоїть перед вдосконаленням управління інноваційним розвитком регіонів за допомогою кластеризації. Такий підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії держави, приватного сектора, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вітчизняних та зарубіжних економістів, які досліджували питання кластерів та кластеризації, слід виділити наступних: Г.І. Башнянин [1], М.П. Войнаренко [4], В.М. Гець [9], Л.М. Матросова [10], М. Портер [8], С.І. Соколенко [2], Л.І. Федулова [3], Л.Г. Чернюк [6] та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на суттєві наукові здобутки щодо дослідження кластеризації як інноваційної форми диверсифікації регіональних господарських систем, проблема вимагає подальшого аналізу.

**Мета статті.** Виявлення основних проблем формування та функціонування кластерів як одного зі способів підвищення конкурентоспроможності економічного розвитку регіонів та країни в цілому.

**Виклад основного матеріалу.** Світовий досвід формування інноваційних процесів дає змогу розробити методологію створення та функціонування кластерів у регіонах України, особливо у економічно та культурно привабливих. Така форма розвитку регіонів досить поширена для провідних країн світу і є цілком придатною для економіки України [1, с. 145].

Кластери в сучасних умовах посилення конкуренції на глобальних ринках являють собою фундаментальну організаційну основу для реалізації ключових принципів становлення національної та регіональної економіки і відповідної розробки стратегій соціально-економічного розвитку регіонів [2].

У створенні українських кластерів величезну роль повинна відігравати фундаментальна



практико-орієнтована наука, яка через систему розробницьких центрів на основі впровадження результатів новітніх фундаментальних досліджень (відкриття нових фізичних ефектів і принципів) може забезпечити створення технологій наступного класу для системної промисловості [3, с. 66].

Етимологія слова «кластер» походить від англійського cluster, що в перекладі означає скупчення, концентрацію, груздь, сукупність, групу тощо.

М.П. Войнаренко трактує поняття «кластер» як територіально-галузеве добровільне об'єднання підприємств, що тісно співпрацюють з науковими установами та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентоспроможності власної продукції й економічного зростання регіону [4, с. 28].

Один із засновників кластерної ідеології в Україні С.І. Соколенко наводить наступне визначення кластеру: кластер – це територіальне об'єднання взаємопов'язаних підприємств та установ в межах відповідного промислового регіону, що спрямовують свою діяльність на виробництво світового рівня [5, с. 32].

Кластер в економічній літературі визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації та диверсифікації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюгом, який виступає альтернативою секторальному підходу [6].

Отже, кластер є новою формою мережевої організації взаємодії між фірмами, що дає можливість швидко, інноваційно пристосувати внутрішні структури і зовнішні взаємозв'язки до зовнішнього середовища, яке швидко змінюється. Основою їх творення є економічні зв'язки, що базуються на довгострокових контрактах і здійснюються шляхом вертикальних і горизонтальних взаємодій між різними бізнес-суб'єктами та їх постійної (або довготривалої) взаємозалежності, як правило, взаємовигідної, обумовленої принципом синергизму (тобто діючи разом) [7, с. 155].

Основоположником теорії кластерного розвитку є М. Портер, який вивчив цю проблему за допомогою дослідження конкурентних позицій більш як 100 галузей різних країн [8]. Він звернув увагу на те, що найбільш конкурентоспроможні в міжнародних масштабах фірми однієї галузі зазвичай не безсистемно розкидані по території різних економічно розвинених держав, а мають властивість концентруватися в певній країні, а іноді навіть в одному і тому ж регіоні країни. Кластери виконують роль точок диверсифікації та розвитку внутрішнього ринку і бази міжнародної експансії. Слідом за першим в економіці часто утворюються нові кластери, і конкурентоспроможність регіону збільшується і тримається саме на сильних позиціях окремих диверсифікованих кластерів, тоді як поза межами цих кластерів навіть найрозвиненіша еко-

номіка може показувати посередні результати. Коли формується диверсифікований кластер, всі виробництва починають у ньому надавати один одному підтримку.

Наявність диверсифікованих кластерів дозволяє регіональним господарським системам підтримувати свою перевагу перед іншими регіонами, більш схильними до оновлення та інновацій. Диверсифіковані кластери є передумовою здійснення значних капіталовкладень і пильної уваги влади та соціуму, тобто кластер стає чимось більшим, ніж проста сума окремих його частин бізнесу. У процесі розвитку диверсифікованого кластера економічні ресурси притікають до нього з ізольованих галузей, які не можуть використовувати їх так продуктивно, як це можливо при диверсифікованих партнерських зв'язках.

Можна виділити сім основних характерних особливостей диверсифікованих кластерів, комбінації яких в тій чи іншій мірі властиві будь-якому з них:

- географічна – коли побудова диверсифікованих кластерів чітко пов'язана з певною територією, починаючи від локальних кластерів до глобальних;

- горизонтальна – коли кілька галузей/секторів можуть входити на рівних засадах в більш великий диверсифікований кластер;

- вертикальна – яка характеризує диверсифіковані кластери з ієрархічним зв'язком суміжних етапів виробничого або інноваційного процесу;

- латеральна – відображає об'єднання в диверсифікований кластер різних секторів однієї галузі, які забезпечують економію за рахунок ефекту масштабу, що призводить до нових можливостей;

- технологічна – відображає сукупність виробництв, пов'язаних однією і тією ж технологією;

- фокусна – представляє диверсифікований кластер фірм, зосереджених навколо одного центру – лідируючого великого підприємства, НДІ або університету;

- якісна – визначає диверсифікований кластер фірм, що удосконалюються в усіх сферах взаємодії, сприяючи підвищенню конкурентоспроможності кожного учасника кластера і забезпечуючи покращення соціально-економічного стану регіону.

Як показує світова практика, функціонування найбільш високорозвинених господарських систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання насамперед забезпечують фактори, що стимулюють поширення нових технологій. Враховуючи ту обставину, що сучасні конкурентні переваги практично повністю забезпечуються за рахунок переваг в технологіях виробництва, управління, організації просування товарів, успішний розвиток регіональної господарської системи можливий при комплексному використанні теорій клас-

терного механізму і сучасних концепцій інноваційного розвитку.

Аналізуючи кластерну політику з точки зору управління процесом, можна виділити як мінімум два рівні, на яких вона існує: національний і регіональний. Тут необхідно чітко розмежувати поняття кластеризації та диверсифікації, уникаючи їх підміни і змішування. Кластеризація економічної системи передбачає виділення центру спеціалізованого тяжіння, що виступає в якості економічного і організаційного ядра процесу. З певною мірою умовності можна вважати, що ядро кластера виступає «точкою стратегічного зростання», навколо якої відбувається структуризація підтримуючої галузевої периферії.

Диверсифікація економічної системи – це одночасно і стратегія, і процес, і фактор структуривання: з одного боку, диверсифікація сприяє подоланню циклічності економічного розвитку, з іншого – оптимізує ефективність експлуатації надлишкового капіталу, при цьому «розмиваючи» його. Процес кластеризації слід розглядати з позиції механізму диверсифікованого розвитку регіональної або національної економіки, враховуючи при цьому, що сам по собі економічний кластер – це висока, але не кінцева форма господарської інтеграції.

Такий підхід, з нашої точки зору, є адекватним з позиції застосування доступних форм і методів державної структурної політики, що реалізується на рівні регіону чи національної економіки в цілому. Очевидно, що в сучасних умовах об'єктивно частка державного сектора і тим більше підприємницького збільшуватися не буде, тож стимулювання регіональної диверсифікації за рахунок механізмів кластерної політики є найбільш реалістичним і ефективним.

Розвиток міжнародної конкуренції призвів до створення нових теорій формування конкурентних переваг, в межах яких досягнення міжнародних переваг регіональних господарських систем ґрунтується на детермінантах національного «золотого перетину» і функціонує у формі широких конкурентних диверсифікованих кластерів галузей регіональної економіки.

Інноваційний диверсифікований кластер, будучи найбільш ефективною формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, являє собою об'єднання різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, органів державного управління, громадських організацій тощо), що дозволяє більш швидко і ефективно розподіляти нові знання, наукові відкриття та винаходи всередині регіону.

Перевагою диверсифікованого кластера також є ефект охоплення, що виникає при існуванні фактора виробництва, який може бути використаний одночасно для виробництва декількох видів продукції. Цей фактор характеризується багатофункціональною природою. При об'єднанні в диверсифіковані кластери ефект охоплення значно посилюється, оскільки вини-

кає можливість використовувати багатофункціональний фактор на різних підприємствах при мінімізації транзакційних витрат, пов'язаних з його передачею.

**Висновки.** Узагальнюючи досвід, отриманий за останні роки розвитку кластерних систем в регіонах, можна сказати, що вони дали значний імпульс розвитку регіонів тих країн, які застосували їх принципи. Внаслідок глобалізації фактори виробництва стають гнучкими, посилюється конкуренція між країнами, господарюючими суб'єктами, тому важливими для розвитку і утримання конкурентної переваги є не тільки інновації, а й взаємозв'язки між підприємствами, що утворюють кластер [9, с. 10].

На сьогодні лише невеликий відсоток підприємств в Україні проходять або пройшли стадію неформальної кластеризації. Отже, проблема полягає у тому, щоб шляхом структурної перебудови виробництва забезпечити координацію діяльності усіх ланок технологічного ланцюга і залучити великі фінансові ресурси з метою підвищення конкурентоспроможності регіонів та держави, а також внутрішні та іноземні інвестиції, створити нові підприємства, сприяти інноваційному розвитку [10, с. 44].

Використовуючи зарубіжний досвід, а також потужний потенціал України, обумовлений своїми виробничими ресурсами, фізико-географічними особливостями, є реально можливим розвиток існуючих і, що найважливіше, створення нових напрямків кластеризації економіки країни. Це дасть змогу відновити втрачений інноваційний потенціал та закласти основу економічного зростання на принципово новій інтелектуальній та матеріально-технічній основі [11, с. 135].

Таким чином, національна конкурентоспроможність багато в чому залежить від рівня розвитку окремих диверсифікованих кластерів. Цей факт має велике значення для здійснення політики взаємодії та стратегічного розвитку бізнесу, влади та соціуму. Кластерна стратегія спрямована на те, щоб сформулювати окремі групи географічно близьких і пов'язаних між собою виробництв. Вони зможуть відіграти роль «точок зростання» національної економіки, що є локомотивом всієї економічної системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башнянин Г.І. Кластеризація як фактор підвищення інноваційності та екологізації економіки регіону / [Г.І. Башнянин, Т.І. Городиський, Г.В. Іванченко] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23 (4). – С. 136–147.
2. Соколенко С.І. Конкурентоспроможність регіону та інноваційні кластери: мат. міжнар. наук.-практ. конф. «Будемо нову Європу: будівельні кластери та стратегії розвитку регіонів при підготовці до Євро-2012» (Тернопіль, 11–13 черв. 2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>.

3. Федулова Л.І. Методологічні засади формування технологічних кластерів / Л.І. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 61–73.
4. Войнаренко М.П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
5. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. контекст / С.И. Соколенко. – К.: Логос, 2002. – 645 с.
6. Чернюк Л.Г., Клиновий Д.В., Швець П.А., Троян В.Л., Петровська І.О., Ярош О.М. Конкурентоспроможність регіонів України (методологія і практика) / [Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий, П.А. Швець, В.Л. Троян, І.О. Петровська, О.М. Ярош]; за наук. ред. д. е. н., проф. Л.Г. Чернюк. – К.: РВПС України НАН України, 2010. – 108 с.
7. Дубовик В.С. Формування інноваційних кластерів як методу активізації інноваційної діяльності в економіці регіону / В.С. Дубовик // Продуктивні сили України. – 2009. – № 1. – С. 153–163.
8. Портер М. Конкуренція: [учеб. пособ.] / М. Портер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.
9. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
10. Матросова Л.М. Проблеми розвитку регіональних кластерних структур в Україні / Л.М. Матросова О.В. Лященко // Економічний вісник Донбасу, «Міжнародна та регіональна економіка». – 2011. – № 3 (25). – С. 42–46.
11. Некрасова Л.А. Формування кластеру як напрямку інноваційного розвитку економіки // Л.А. Некрасова, С.О. Попенко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2 (12). – С. 132–138.

УДК 330:332.122

**Возняк Г.В.**  
*кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник, докторант  
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України*

## СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ТА ПАРАДИГМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ПРАКТИЧНИЙ ВИМІР ДЛЯ УКРАЇНИ

### MODERN THEORIES AND PARADIGMS OF REGIONAL DEVELOPMENT: A PRACTICAL DIMENSION FOR UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті систематизовано та проаналізовано сучасні теорії та парадигми регіонального розвитку. Акцентовано увагу на найбільш впливових напрямках в теорії регіонального розвитку. У результаті дослідження визначено особливості впливу та протиріччя факторів зростання території.

**Ключові слова:** регіональний розвиток, зростання, сталий розвиток, конкурентні переваги, кластерний підхід, кумулятивні теорії, глобалізація.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие теории и парадигмы регионального развития. Основное внимание сосредоточено на ключевых направлениях в теории регионального развития. В результате исследования установлены особенности влияния и противоречия факторов роста территории.

**Ключевые слова:** региональное развитие, рост, устойчивое развитие, конкурентные преимущества, кластерный подход, кумулятивные теории, глобализация.

#### ANNOTATION

The paper analyzes the existing theories and paradigms of regional development. It focuses on key areas in the theory of regional development. The study established features of the influence and contradictions of territory growth factors.

**Keywords:** regional development, growth, sustainable development, competitive advantages, cluster approach, cumulative theory, globalization.

**Постановка проблеми.** Однією із ключових проблем сучасної регіоналістики є відсутність усталеної, загальновизнаної теорії регіонального розвитку, яка б визначала: закономірності, фактори, рушійні сили розвитку регіональних систем тощо. Для України проблематика регіонального розвитку впродовж останніх 20 років перебуває в епіцентрі наукових дискусій у силу різних обставин: трансформаційних перетворень, що відбуваються в суспільстві, активізації процесів становлення нової державної регіональної політики, наростаючих викликів, зумовлених глобальними та міжнаціональними дисбалансами.

**Аналіз останніх досліджень.** Різні аспекти цієї проблематики знайшли своє відображення в низці праць як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Так, теоретико-методологічні засади розвитку соціально-економічних систем представлені у працях Х. Зіберта, П. Кругмана, Д. Рікардо, Дж. Стігліца. Концептуальні основи державної регіональної політики досліджено в роботах П. Беленького, Є. Бойка, М. Бутка,

З. Варналія, М. Долишнього, В. Куйбіди, І. Сторонянської, В. Чужикова, С. Шульц. Водночас багатоаспектність та необхідність модернізації механізмів реалізації політики регіонального розвитку крізь призму сучасних викликів спонукають до проведення додаткових досліджень теоретико-методологічних основ регіонального розвитку, що і зумовило логіку викладення матеріалу цієї статті.

**Формування цілей статті.** Метою статті є систематизація сучасних теорій та парадигм регіонального розвитку та визначення можливостей їх адаптації до вітчизняної практики регіонального управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проведене дослідження засвідчило, що сучасна економічна наука містить низку альтернативних теорій та моделей росту та розвитку регіонів (динамічних та просторового розвитку). Найбільш впливовими напрямками в теорії регіонального розвитку, які набули широкого визнання є: неокласичні теорії (побудовані на виробничій функції); теорії кумулятивного росту (синтез неокейнсіанських та інституціональних моделей); теорії регіонального зростання за рахунок конкурентних переваг регіону (пояснюють зростання, яке є результатом конкуренції); сучасні теорії (опираються на регіональні кластери, ланцюги доданої вартості, економетричні моделі просторових лагів, інноваційні чинники). Систематизація наукового доробку з проблематики регіонального розвитку дозволила виокремити наступні теорії та течії (рис. 1).

Теоретичною основою, на базі якої формувалася парадигма регіонального економічного розвитку *неокласичного напрямку*, слугували роботи Х. Зіберта, Дж. Бортса, Й. Шумпетера, А. Маршалла, Ч. Джонса, Р. Холла, Г. Менкью. Неокласики в теорію розвитку регіону привнесли: ефект масштабу виробництва, запропонували правила конвергенції регіонів, міжрегіональної торгівлі, міжрегіональної мобільності факторів виробництва, збалансованого (стійкого) росту, умови вільної конкуренції. Філософія неокласичних теорій регіонального розвитку базується на ідеї зменшення міжрегіональних асиметрій розвитку шляхом засто-



сування механізму «стихійного ринку», згідно якого фактори виробництва перетікають з тих регіонів, де за них платять більшу ціну. До ключових факторів регіонального зростання вони відносили транспортні витрати, соціальні, політичні, географічні чинники. Зменшення асиметрій у розвитку регіонів пояснювали наростаючою мобільністю факторів виробництва (теорія регіонального зростання Дж. Бортса і Дж. Стейна [1]).

Конвергенція між депресивними регіонами та розвиненими можлива завдяки: переміщенню капіталу із регіонів з високим рівнем розвитку та мінімальною рентабельністю інвестицій у регіони з низьким рівнем розвитку, проте сприятливим інвестиційним кліматом; трудових ресурсів – з регіонів, де рівень оплати праці низький, в регіони з вищим рівнем оплати

праці. У результаті такого переміщення факторів виробництва і буде відбуватися вирівнювання індикаторів розвитку, що в кінцевому результаті призведе до економічного зростання території (теорії: Хекшера-Оліна [2], Р. Солоу, Т. Савана, Барро, Сала-і-Мартіна [3]). На практиці досягнути абсолютної однорідності розвитку практично не реально, а тому вважалося, що кожен регіон мав свою траєкторію стійкого зростання [4]. Окрім того, конвергентні моделі розвитку виявилися зручними при прийнятті управлінських рішень для забезпечення стійкого росту регіону. Усі динамічні моделі розвитку регіону не враховували регіональних та просторових факторів, за що і піддавалися нищівній критиці з боку відомих економістів-географів (від У. Ізарда до П. Кругмана, М. Портера та ін.).

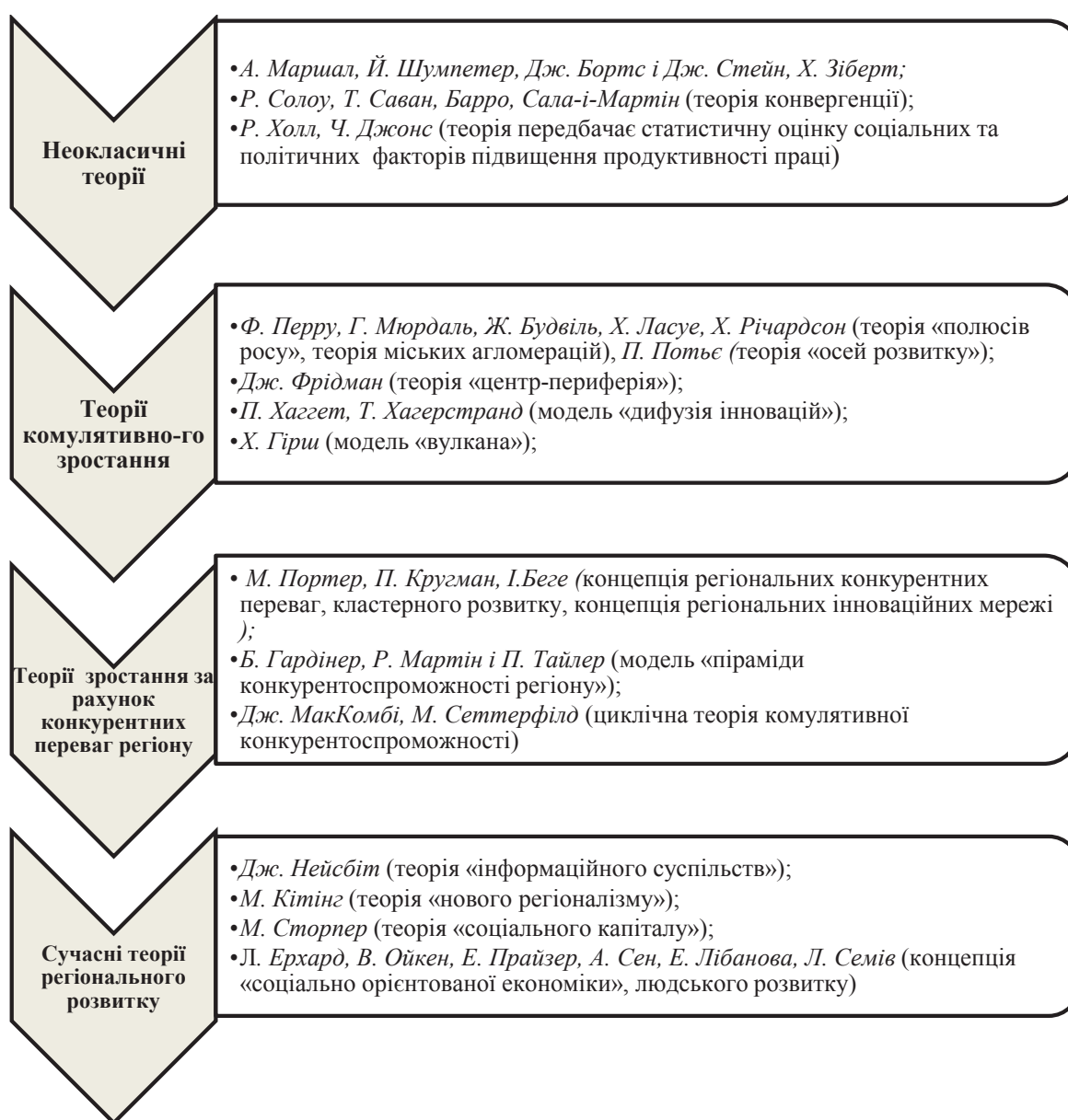


Рис. 1. Основні теорії та парадигми регіонального зростання та розвитку

Примітка. Складено автором з використанням [1-20]

Спробою усунути зазначені недоліки стала запропонована теорія регіонального розвитку Х. Зібберта, в якій поряд з виробничою функцією було враховано просторові чинники та темпи зростання регіональної економіки. Особливістю цієї концепції є те, що окрім розгляду ізолюваного району автор досліджує і зовнішні детермінанти економічного зростання регіону, що має тісні економічні зв'язки з іншими частинами країни і зарубіжними державами. Розбіжності у темпах зростання окремих регіонів вчений пояснював: швидкістю змін внутрішніх детермінант розвитку (збільшенням пропозицій робочої сили і поліпшенням її кваліфікації, швидкістю накопичення капіталу, частотою технічних інновацій); ступенем мобільності факторів виробництва для різних територій, причому важливу роль відводив напрямам міграції ресурсів; оцінкою коефіцієнтів в моделях виробничих функцій [5].

Сучасні представники неокласичної течії Р. Холл і Ч. Джонс у своїй моделі регіонального зростання розглядають не тільки традиційні фактори економічного зростання (людський, фізичний капітал, праця, земля), але і соціальні, інституціональні, політичні, географічні. Економічний розвиток регіону визначає інституціональна політика, здатна формувати економічне середовище та стимулювати виробничу активність, стимулювати до впровадження нових технологій тощо [6]. Варто зазначити, що попри позитивні здобутки, ця теорія не враховувала низку не менш важливих факторів, як то: транспортні витрати, конвергенцію між країнами, фактор агломерації, що дещо понижувало рівень практичного застосування, окрім того в пізніх неокласичних моделях розвитку регіонів ставлення до зближення в рівнях розвитку регіонів стало дещо обережнішим, а «найтоншим» місцем неокласичних теорій регіонального розвитку є невідповідність мобільності факторів виробництва в моделях міжрегіональної торгівлі реаліям життя.

Окрему групу теорій, які набули широкого визнання, складають теорії *кумулятивного зростання* (яскравими представниками є: Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Дж. Фрідман, Х. Гірш, Ж.-Р. Будвіль). В основі цього напряму теоретичних досліджень регіонального розвитку закладено положення про: виникнення центрів зростання і каналів його поширення в просторовій економіці, утворення агломерацій і центральних місць, дифузія нововведень, розвиток периферійних територій, постійна віддача від масштабу, нерівномірний зріст в умовах вільної конкуренції. При цьому просторовими чинниками росту вважають: територіальний поділ праці, мобільність факторів виробництва, інновації та різні нововведення, канали їх поширення, локалізація, що пов'язана з відсутністю мобільності факторів виробництва та особливостями регіонів.

Базовою концепцією цих досліджень є модель «взаємної та кумулятивної обумовленос-

ті» Г. Мюрдаля [7], яка пояснює процеси економічного зростання регіону постійно діючими «імпульсами», які щоразу виникають в іншому місці. Відповідно до теорії кумулятивного зростання, ефект від масштабу спричиняє класифікацію економічної активності в межах індустріалізованих регіонів, тобто кумулятивна причинність є поштовхом до зростання. Важливим висновком цієї концепції є твердження про нерівномірне зростання економіки регіонів і як, наслідок, – нерівномірний розвиток.

Серед кумулятивних теорій регіонального розвитку (яка є основою концепції стимулювання розвитку відсталіх регіонів) вагоме місце посідає теорія *полюсів зростання* [8], вперше запропонована французьким економістом Ф. Перру, яка базується на концепції інновацій Й. Шумпетера. Ключова ідея центр-периферійної парадигми Перру в тому, що ріст економіки країни та її регіонів не є рівномірним, а спостерігається в «полюсах зростання» та змінюється з певною інтенсивністю по різних каналах. Інакше кажучи, ареали економічного простору, де зосереджені підприємства лідируючих галузей, притягують фактори виробництва, забезпечуючи високу ефективність їх використання, і тим самим перетворюються на полюси економічного зростання. Варто зазначити, що домінуюча роль у створенні «полюсів зростання», на думку автора, має належати державі, яка має гармонізувати розвиток та мінімізувати нерівності в економіці. Цього можливо досягнути шляхом індикативного планування.

Пізніше ідеї теорії «полюсів зростання» набули подальшого розвитку в роботах Ж.-Р. Будвіля (учня Перру), який показав, що існують пропульсивні галузі, які стимулюють розвиток економіки загалом. При цьому «поліус зростання» – це конкретна територія (географічна агломерація економічної активності), основу якої складає комплекс виробництв, що швидко розвиваються. Відповідно до моделі Будвіля, розвиток виробництва в економіці регіону є нерівномірний – завжди можна виділити провідні галузі, які і є «локомотивами» розвитку всієї економіки («поліус розвитку»).

Розвитку теорія «полюсів зростання» набула в роботах П. Потье про «осі розвитку». Ключова ідея цієї концепції зводилася до того, що території, які розташовуються між полюсами зростання та забезпечують транспортний зв'язок, отримують додаткові імпульси зростання завдяки збільшенню вантажопотоків, поширенню інновацій, розвитку інфраструктури. Тому вони перетворюються в осі (коридори) розвитку, що визначають разом з «полюсами росту» просторовий каркас економічного зростання великого регіону або країни [9].

Значний внесок в розробку нормативної парадигми регіонального розвитку зробив прихильник кумулятивної теорії Дж. Фрідман [10]. Запропонована ним модель регіонального розвитку «центр-периферія» описує взаємодії на рівнях:

від локального до міжнародного. Центр зростання – тільки місто (домінує за рахунок постійних інновацій) та решта простору (периферія – антипод центру) пов'язані між собою потоками капіталу, товарів, робочої сили та інформації. Стратегія регіонального розвитку, запропонована Фрідманом, з одного боку, покликана стимулювати розвиток опорних регіонів на периферії, з іншого – підтримувати міграцію населення із депресивних територій в опорні регіони.

Шведський географ Т. Хагерstrand у 60-х роках XX століття вперше запропонував концепцію, за допомогою якої можна було описати розвиток периферійних територій і яка в літературі іменується як *теорія дифузії інновацій* [11]. Дана модель дозволила з'ясувати механізм впливу науково-технічного прогресу на розвиток і розміщення господарства. Ключова думка цієї теорії зводиться до того, що інновації зароджуються в інноваційних центрах – країнах або регіонах, які різняться високим рівнем розвитку, вже потім переміщуються на периферію економічного простору, тобто до менш розвинених територій.

Ідейно близькою до теорії інновацій Хагерstrand є модель «вулкана» Х. Гірша [12], суть якої зводиться до того, що велика міська агломерація з розвинутою промисловістю та потужною науковою базою володіє високим рівнем доходів на душу населення, а забезпечуючою основою цього є інноваційна діяльність. Викид нововведень в «полюсі зростання» поширюється на периферію з одночасним підвищенням рівня розвитку депресивних територій. При цьому автор розуміє, що рано чи пізно вулкан нововведень в центрі росту під дією негативних факторів затухає, однак по завершенню великих циклів (хвилі Кондратьєва) можуть виникати нові центри інновацій.

Таким чином, попри очевидні переваги кумулятивної теорії регіонального зростання (використання інновацій та їх поширення як ключового фактора росту території, міжрегіональні вирівнювання економічного розвитку за рахунок дифузії інновацій тощо), варто відзначити і певні недоліки, а саме: даний напрям теоретичних досліджень практично нівелює роль малих підприємств, які для регіональної економіки мають важливе значення; регіональна політика відповідно до даних методологічних підходів, культивує розвиток великих індустріальних підприємств, які ігнорують специфіку регіону; не враховується, також, природа транснаціональних корпорацій в розвитку регіонального економічного простору і, що найбільш важливо, – не враховуються нові теорії зростання та нові форми територіальної організації виробництва. Теорії кумулятивного зростання вдало застосовувалися у багатьох країнах – членах ЄС та слугували основою їх регіональних програм. Однак з поглибленням економічної кризи слабкість такого підходу до розвитку ставала очевидною: центри зростання залишилися ізо-

льованими у своїх регіональних економіках, а ініціативи, які були заохочені в ці регіони для структурної політики, виявилися вразливими до кризи [13].

Наприкінці XX століття особливої ваги набуває концептуальний підхід до регіонального розвитку, який базується на зростанні *регіональної конкурентоспроможності*. По своїй суті даний підхід є продовженням кумулятивної теорії, теорії полюсів зростання та дифузії. В основі даного методологічного підходу закладено ідею конкуренції та локальні детермінанти технологічного прориву. Відповідно до цього напряму вважається, що при формуванні регіональних програм розвитку (рівно як і країни загалом) має бути задіяно по максимуму: виробничі, природні, інтелектуальні, технологічні, інформаційні та інші ресурси. Зазначимо, що ідея регіональної конкурентоспроможності вважалася пріоритетною з 1980-х років в країнах ЄС, ОЕСР та США, однак з кінця 90-х років минулого століття зазнала суттєвих трансформацій.

Основу теорії конкурентоспроможності регіону формує кластерна концепція М. Портера, яку, на думку багатьох експертів, вважають новою парадигмою в економічній науці. Автор вважав, що географічне об'єднання фірм (кластер) може розглядатися як організована сила для національної промислової конкурентоспроможності. У центрі даної концепції – чотири взаємопідсилюючі фактори («конкурентний ромб Портера»), які створюють умови для реалізації потенційних переваг країни чи регіону: а) фактори виробництва (традиційні, знання, інфраструктура); б) стратегія фірм, їх структура та конкуренція; в) параметри попиту; г) споріднені та підтримуючі галузі. Інші прихильники концепції регіонального розвитку, що базується на зростанні конкурентоспроможності території – Дж. МакКомбі та М. Сеттерфілд доводять, що збільшення обсягів валової регіональної продукції є функцією попиту на експортну продукцію регіону, який визначається співвідношенням світових та експортних цін [14].

Таким чином, даний напрям концепцій регіонального розвитку включає теорії, які глибоко аналізують причини та чинники формування конкурентних переваг регіону, що в кінцевому підсумку зумовлює підвищення рівня продуктивності праці та, як наслідок, – зростання ВРП. Варто наголосити, що всі вищезазгадані концепції та парадигми регіонального розвитку не розглядають окремі національні регіони як самостійних учасників міжнародних економічних відносин, а тільки як середовище діяльності бізнес-агентів.

Теоретико-методологічна основа *сучасного регіонального розвитку* почала формуватися з другої половини XX століття, оскільки до 60-х років в переважній більшості, як в капіталістичних країнах, так і в країнах соцтабору,



домінував *галузовий* підхід до розвитку на базі загальнонаціональних програм, які були уніфіковані для всієї країни. З часом неефективність заходів такої політики ставала очевидною, а тому на зміну їй почали приходити нові вчення, які передбачали підтримку потреб певної території, а не окремої галузі та орієнтацію на максимальне використання внутрішнього потенціалу кожного регіону. Теорії регіонального розвитку цієї доби акцентують увагу на нові види діяльності та фактори виробництва: інновації, телекомунікації та комп'ютерні мережі, екологічні фактори та обмеження, нематеріальні фактори виробництва тощо. З іншого боку, інтенсифікація *глобалізаційних* процесів, які в «тандемі» з *регіоналізацією* зменшують роль матеріальних засобів виробництва з одночасною зміною позиціонування національних регіонів як в світовій архітектурі економічних відносин, так і їх ролі у розвитку економіки держави.

На сучасному етапі розвитку глобальної економічної системи регіони набули статусу її повноправних суб'єктів. Тенденції самостійності та зростання ролі окремих регіонів у розвитку національних економік («парадокс Нейсбіта») були обґрунтовані у 80-х роках ХХ століття засновником теорії «інформаційного суспільства» Дж. Нейсбітом. Відповідно до цієї теорії: «чим вищий рівень глобалізації, тим потужнішими стають її найдрібніші учасники» [15]. Парадокс цтому, що чим стійкішими є внутрішні зв'язки суспільства, тим вищий рівень його економічної та соціальної консолідації, чим повніше реалізуються його внутрішні ресурси, тим ефективніше воно використовує переваги інтеграційних зв'язків і адаптується до умов глобального ринку. Використання нових можливостей глобалізації та створення локальних конкурентних переваг дозволяє регіонам не лише зміцнювати власний міжнародний конкурентний статус, а й сприяти підвищенню рівня конкурентоспроможності національної економіки. Сучасні дослідники глобалізації, розвиваючи сітьову парадигму, стверджують про втрату функцій регіону, як економічного та інституційного району в інформаційному суспільстві [16]. Свої міркування аргументують тим, що в сучасних умовах не важливо, де фізично знаходиться індивід, адже він діє у всесвітньому глобальному полі, завдяки сучасним технологіям.

Незважаючи на те, що ставлення до процесів глобалізації є вельми неоднозначним та очевидним, по-різному оцінюється представниками науково-економічних шкіл, все ж експерти різних поглядів визнають, що її вплив на економічні, політичні, культурні трансформації держави та її регіонів є значним, а тому регіональний розвиток варто розглядати й оцінювати у контексті не лише національних, а й світових соціально-економічних процесів.

У кінці ХХ – на початку ХХІ ст. фундаментальна категорія світоустрою держави почала втрачати своє значення; домінуючого значення

набувають великі регіональні простори, які концентрують найбільш економічно розвинені та політично-впливові центри. Проявом і формою реалізації глобалізації, загострюючи суперечності глобального розвитку, виступає регіоналізація, яку тлумачать як розвиток, укріплення економічних, політичних та інших зв'язків між областями та країнами, що входять до певного регіону, виникнення регіональних об'єднань країн [17]. На рівні країни регіоналізація означає укріплення економічних, політичних та інших зв'язків між областями. Враховуючи сучасні тенденції розвитку світового господарства, до процесу регіоналізації активно включаються як суб'єкти макrorівня (держави), так і мезорівня (національні регіони), що призводить до виникнення мегарегіонів та нових економічних регіонів відповідно. Формування нових економічних регіонів було теоретично обґрунтовано у 90-х рр. ХХ століття англійським економістом М. Кітінгом, який стверджує, що поняття *нового регіоналізму* об'єднує ряд різномірних процесів, суть яких полягає в утворенні регіонів, що не пов'язані з офіційними кордонами та характеризуються високим конкурентним статусом [18]. Економічне зростання регіонів (за новою регіоналізацією) не у концентрації основних ресурсів і адміністративних повноважень, а у зростанні організаційного потенціалу та мобілізації соціального капіталу за рахунок сітьової (інформаційної) взаємодії системних акторів регіонального розвитку.

Починаючи з кінця 80-х років минулого століття особливої популярності набуває концепція *сталого розвитку*. Проблеми сталого розвитку є вельми актуальними для України та її регіонів (підтвердженням цьому слугує затверджена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року [19]), в силу того, що неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, домінування природомістких галузей з високою питомою вагою ресурсо- та енергомістких застарілих технологій, сировинна орієнтація експорту, відсутність культури споживання тощо призвели до формування техногенного типу економічного розвитку. Ідея *соціально орієнтованої економіки*, яка є базовою основою концепції соціально ринкового господарства та на якій базуються принципи сталого розвитку регіонів, набула широкого визнання в країнах Західної Європи (батьківщиною вважається Німеччина). Її фундатори – німецькі економісти Л. Ерхард, В. Ойкен, Е. Прайзер – у своїх працях соціальний розвиток розглядали як невід'ємну складову економічного розвитку, між якими існують прямі і зворотні зв'язки. Суть даного підходу до розвитку в цих координатах зводиться до органічного поєднання економічної конкуренції з одночасним гарантованим соціальним забезпеченням для тих верств населення, які цього потребують. Синтез концепцій сталого та людського розвитку слугує основою концепції *еко-*



номіки знань (знаннєвої економіки), які активно розроблялися та обговорювалися провідними фахівцями НАНУ [20; 21].

Початок ХХІ століття в регіоналістиці ознаменувався формуванням нової парадигми розвитку, спрямованої на *саморозвиток регіонів* та врахуванні їх інтересів з одночасним перенесенням ваги відповідальності на органи місцевого самоврядування та підвищення їх ролі у розв'язанні проблем соціально-економічного розвитку регіонів. Теоретичною основою при цьому слугують суспільні теорії росту. Сучасні підходи до регіонального розвитку націлені не стільки на зменшення асиметрій в рівнях розвитку, скільки на пошук можливих шляхів інтеграції різних бізнесових, державних, громадських секторів в цілях забезпечення економічного зростання територій.

На думку багатьох сучасних вчених-регіоналістів, яку автор теж поділяє, саме на цій парадигмі і повинна базуватися сучасна регіональна політика України. Варто визнати, що для України характерним є переплетіння низки методологічних підходів у виробленні регіональної економічної політики: поряд із парадигмою регіонального саморозвитку знаходять практичне втілення теорії «полюсів зростання», підтримка та стимулювання проблемних регіонів, становлення місцевого самоврядування. Важливо також врахувати, що в сучасних умовах регіональний розвиток України здійснюється під впливом зовнішніх та внутрішніх викликів, що вимагає змін у підходах до стратегічного планування та визначенні цілей державної регіональної політики. Поєднання цих підходів дасть можливість визначити інтегрований підхід до формування та реалізації бюджетної політики розвитку регіонів України, що в кінцевому результаті сприятиме: досягненню збалансованого розвитку територій, мінімізації соціально-економічних диспропорцій, активізації місцевої ініціативи та зміцненню потенціалу територіальних громад та забезпеченню рівномірності розвитку регіонів.

**Висновки з проведеного дослідження.** Проведене дослідження сучасних теорій та парадигм регіонального розвитку дозволяє зробити такі висновки та узагальнення:

– сучасний регіональний розвиток пройшов наступні етапи становлення, що характеризує їх еволюційну обумовленість: період «допомоги» кризовим регіонам (*20-40 роки ХХ століття*); формування «полюсів зростання» з одночасним міжрегіональним перерозподілом економічного зростання та переорієнтацією на збалансований розвиток (*40-70 роки ХХ століття*); концентрування зусиль на мобілізації та розкритті внутрішнього потенціалу регіонів та перехід на принципи саморозвитку (*80-ті роки ХХ ст. по даний час*);

– теоретична база дослідження регіонального розвитку є багатоаспектною, кожна група те-

орій відображає сутність процесів росту регіону на певному етапі його розвитку, особливості, фактори, диспропорції в рівнях розвитку тощо; попри відсутність в науці чітких меж застосування на практиці певної теорії чи концепції, урядами багатьох європейських держав для досягнення соціально-економічних цілей розвитку обиралась домінуюча на даний момент концепція, на базі якої формувалася бюджетна та регіональна політика розвитку;

– епіцентр сучасних наукових досліджень регіонального розвитку зміщується на мезорівень, при цьому напрями розвитку сучасних теорій лежать у двох площинах: а) поглиблення предмету досліджень, шляхом переосмислення нових процесів та явищ (міждисциплінарний підхід) та б) поглиблення методології дослідження, шляхом застосування математичних методів та інформаційних технологій.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Borts G.H., Stein J.L. Economic growth in a free market. – N.Y.: Columbia univ. press, 1964.
2. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная экономика: движения товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Междунар. отношения, 1999. – С. 99-105.
3. Barro R., Sala-i-Martin X. Economic growth and convergence across the United States. NBER Working paper. 1990. 3419.272.
4. Нуреев Р. Теории развития: новые модели экономического роста (вклад человеческого капитала) / Р. Нуреев // Вопросы экономики. – 2000. – № 9. – С. 140-141.
5. Siebert H. Regional Economic Growth Theory and Policy. – Scranton, 1969.
6. Лукашин Ю., Рахлина Л. Производственные функции в анализе мировой экономики / Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 1. – С. 17-19.
7. Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии. Пер. с англ. / Общ. ред. д.э.н., проф. Р.А. Ульяновского. – М.: Изд-во «Прогресс», 1972. – 767 с.
8. Гугняк В.Я. Институциональная парадигма и политической экономии: На примере Франции. – М.: Наука, 1999. – С. 60.
9. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики / А.Г. Гранберг. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – С. 87.
10. Fredann J. Urbanization Planning and National Development. – Beverly Hills, London, 1973.
11. Regional Policy; Readings in Theory and Applications / Ed. By Friedman J, and Alonso W. – Cambridge, London, 1975.
12. Giesch H. Aspects of Growth Structural Change and Employment – A. Schumpeterian Perspective // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1979, Band 115. Heft. 4.
13. Дегтярьова І. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління / І. Дегтярьова // Вісн. НАДУ. – 2010. – № 4. – С. 141-148.
14. McCombie J., Productivity Growth and Economic Growth: Essays on Verdoorn's Law, Editor (with M Pugno and B Soro), Houndmills: Palgrave, 2002. Setterfield M., A model of Kaldorian traverse: cumulative causation, structural change and evolutionary hysteresis, 2002.
15. Нейсбит Дж. Мегатренды: десять новых тенденций, трансформирующих нашу жизнь. – 1982. – С. 34.

16. Клемешев А.П. Регион в условиях глобализации // Вестник ВГУ. Серия Гуманитарные науки. – 2005. – № 2. – С. 22-38.
17. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
18. М. Китинг. Новый регионализм в Западной Европе // Логос. – 2003. – № 6 (40). – С. 67-116.
19. Постанова КМУ від 06.08.2014 № 385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
20. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки і сучасний стан / Лібанова Е.М., Власенко Н.С., Василик О.С. та ін. – К., 2002. – 110 с.
21. Семів Л.К. Регіональна політика: людський вимір: монографія. – Львів: ІРД НАНУ, 2004. – 392 с.

УДК 332.122:339.9

**Гоблик В.В.***доктор економічних наук, доцент  
Мукачівський державний університет***Дем'ян Я.Ю.***старший викладач кафедри менеджменту  
та управління економічними процесами  
Мукачівський державний університет***Гоблик Вл.В.***кандидат економічних наук,  
директор МПП «Андезіт»*

## **КЛАСТЕРНІ ІНІЦІАТИВИ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ**

### **CLUSTER INITIATIVES OF THE REGIONS UNDER THE INTEGRATIONAL PROCESSES OF UKRAINE**

#### **АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено дослідженню теоретико-методичної сутності кластеру та його місця і ролі у розвитку регіональної економіки України. Проаналізовано досвід впровадження кластерних стратегій в Європейському Союзі. Запропоновано заходи для підвищення конкурентоздатності регіону. Здійснено системний аналіз впливу кластера на соціально-економічний розвиток, що сприятиме зміцненню економічного потенціалу регіонів держави.

**Ключові слова:** кластер, регіон, конкурентоздатність, Європейський Союз, конкуренція.

#### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена исследованию теоретико-методической сущности кластера и его места и роли в развитии региональной экономики Украины. Проанализирован опыт внедрения кластерных стратегий в Европейском Союзе. Предложены меры по повышению конкурентоспособности региона. Осуществлен системный анализ влияния кластера на социально-экономическое развитие, которое будет способствовать укреплению экономического потенциала регионов страны.

**Ключевые слова:** кластер, регион, конкурентоспособность, Европейский Союз, конкуренция.

#### **ANNOTATION**

The article is devoted to the exploration of the theoretical and methodological essence of cluster and its place and role in the development of the regional economy. It analyzes the experience of introduction of cluster strategies in the European Union. The authors propose measures to improve the competitiveness of the region. They have implemented a system analysis of influence of cluster on the socio-economic development that will contribute to the strengthening of the economic potential of the regions of the state.

**Keywords:** cluster, region, competitiveness, European Union, competition.

**Постановка проблеми.** В Україні кластеризація економіки відбувається дещо стихійно, без організації цього процесу з боку держави. Нині затверджено державні стратегії розвитку кластерів та кластерних ініціатив, проте немає відповідних рекомендацій щодо їх виявлення, підтримки та розвитку. Вивчаючи досвід Європейського Союзу щодо розвитку та функціонування кластерів, автори обґрунтовують перспективи з їх створення в регіонах України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Суттєвий вклад в розвиток концепції кластері-

зації внесли роботи М. Портера, М. Фельдмана, Д. Джереффі, К. Моргана, Б. Харрісона. Дослідженню проблем, які виникають при формуванні та функціонуванні кластерів, присвячено численні праці вітчизняних науковців, зокрема цим проблемам присвячено роботи М. Долішного, П. Беленького, С. Писаренко, Н. Мікули, П. Луцишина, В. Пили, Д. Стеценка, Я. Жаліло, Т. Терещенко, В. Будкіна, В. Кириченко, М. Долоїшного, М. Войнаренко, С. Соколенка. Вони обґрунтували категоріальний апарат транскордонної кластеризації, узагальнили досвід діяльності транскордонних об'єднань країн Західної Європи, вивчили вітчизняну практику участі регіонів у кластеризації.

Однак багато теоретичних і методичних питань сталого розвитку регіонів на основі діяльності кластерів залишаються не вивченими і носять дискусійний характер. Зокрема дослідження практичних інструментів створення кластерів в Україні, використання зарубіжного досвіду, який дає змогу долучитись до спільного вирішення соціально-економічних проблем територій.

**Метою дослідження** є наукове обґрунтування підходів, основних аспектів та сучасного стану розвитку кластерів в Україні з метою підвищення конкурентоспроможності територій та розв'язання проблем регіонів.

**Виклад основного матеріалу.** Глибина та широта сфер діяльності кластерних структур особливо зросла за останні роки з наростанням процесів глобалізації, посиленням конкурентної боротьби і ускладненням ситуації на світових ринках. Зі збільшенням обсягів інформації і знань в галузі ризиків у глобальній економіці значно змінилась і продовжує змінюватись роль кластерів в конкурентній боротьбі. Можливість шляхом кластеризації формувати необхідну критичну масу в окремих сферах діяльності дозволяє кластерам презентувати світу як унікальність, так і здатність будь-якої національ-

ної, регіональної чи територіальної економіки витримувати тиск з боку конкурентів.

Успіхи такої форми виробничої діяльності як кластер слід розглядати у тісному зв'язку із сучасними «законами» конкурентної боротьби і з урахуванням специфіки територіально-регіонального аспекту у глобальній економіці.

У наш час розвинені країни широко використовують кластери для підвищення конкурентоздатності економіки, головною ознакою якої є можливість перетворення недоліків свого економіко-географічного положення в конкурентні переваги. Наприклад, у США налічується близько 380 кластерів, сфера діяльності яких охоплює широкий спектр послуг та виробні галузі промисловості. Усього в них працюють 57% робочої сили США та виробляється 61% від обсягу промислової продукції країни. У Німеччині функціонують три з семи найефективніших світових кластерів високих технологій – це Мюнхен, Гамбург, Дрезден. У Данії, яка на сьогодні є світовим лідером кластеризації, функціонує 29 провідних кластерів, які забезпечують 60% експорту країни та охоплюють 40% її фірм [2].

Заслужують на увагу три сучасні фундаментальні кластерні підходи американської, британської й скандинавської шкіл підвищення конкурентоздатності економіки. Американська теорія кластерів і кластерної політики здебільшого орієнтована на практику. Британський підхід до питання підвищення конкурентоздатності приділяє більше уваги розвитку ланцюгів доданої вартості й локальних кластерів між розвиненими країнами й країнами, що розвиваються. Скандинавська школа відома розробкою декількох концепцій, зокрема національних та регіональних інноваційних систем і економік навчання для регіонів.

Зазначимо, що в країнах Європи впроваджено ряд заходів для створення і розвитку кластерів через різноманітні стратегії, такі як стратегія підприємництва, регіональна стратегія або дослідно-інноваційна стратегія. Ці стратегії є або частиною національної стратегії для підвищення конкурентоздатності, або частиною регіональної програми для стабілізації регіонального розвитку.

Впровадження кластерної стратегії в ЄС виконується на національному, регіональному та місцевому рівнях (табл. 1).

Основою для створення кластера у певному регіоні є наявна в ньому підприємницька інфраструктура та традиційна структура бізнесу. Європейський досвід свідчить, що успішним може бути створення кластерів у межах поліцентричної агломерації міст або навколо окремої інституції чи природного ресурсу (концепція створення кластера «з нуля»). У посткомуністичних країнах роль цього ядра можуть виконувати залишки основної у період соціалізму галузі економіки, однак можливим є і варіант розвитку нового структурного напрямку.

Таблиця 1

## Кластерні стратегії в Європі

Національні кластерні стратегії	Регіональні кластерні стратегії	Національна рамка для регіональних стратегій	Немає яскраво виражених кластерних стратегій
Франція, Люксембург	Бельгія, Іспанія	Австрія, Швеція, Німеччина, Італія, Великобританія	Данія, Греція, Ісландія, Ірландія, Ізраїль, Норвегія, Нідерланди, Португалія
Латвія, Литва, Словенія		Угорщина	Болгарія, Чеська Республіка, Словаччина, Естонія, Польща, Румунія

Джерело: [2]

Світовий досвід використання кластерів в економіці підтверджує їх ефективність для розвитку регіонів в Україні. Адже кластери сприяють розвитку регіональних економік, залученню інвестицій, допомагають встановлювати угоди між урядом та бізнесом, підвищують ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торговельних асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

Як зазначає О. Михайленко, кластери прогресивно впливають на економічний розвиток країн, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій (освітні заклади, агентств зі стандартизації, торговельні підприємств). Усі кластери є пріоритетними та мають потенціал щодо вкладу у підвищення добробуту людей [6].

В. Чеганова та І. Брижань звертають увагу на те, що концепція кластера створює нову картину національних, регіональних і локальних економічних конфігурацій і пояснює, які нові завдання з'являються у підприємств, урядів та інших установ. Як вони зауважують, існування кластерів показує, що: конкурентні переваги не обов'язково з'являються у якогось окремого підприємства або галузі, а залежать від місця перебування його ділових одиниць [8, с. 35-41].

Розроблений М. Портером та іншими вченими кластерний механізм спочатку використовувався для дослідження проблем конкурентоспроможності окремих груп підприємств. Сьогодні в економічній науці він використовується:

- при аналізі конкурентоздатності держави, регіону, галузі;
- як основа загальнодержавної промислової політики;
- при розробці програм регіонального розвитку;
- як основа стимулювання інноваційної діяльності;
- як основа взаємодії великого й малого бізнесу.

Як бачимо, кластерний підхід служить не тільки засобом досягнення цілей промисло-



вої політики (структурні зміни, підвищення конкурентоздатності, посилення інноваційної спрямованості та ін.), але також є потужним інструментом для стимулювання регіонального розвитку. Тому при розробці стратегії розвитку регіону потрібно враховувати характеристики і ступінь розвитку наявного на його території кластера, який може бути сильним, стійким, потенціальним чи латентним (табл. 2) залежно від ознак, які його формують. Такими ознаками Н. Булатова пропонує вважати [3, с. 13-14]:

1) ступінь відкритості кластера (який впливає на залучення в регіон додаткових ресурсів або функціонування кластера, засноване на використанні тільки своїх ресурсів);

2) повнота використання первинного ресурсу (яка впливає на стійкість сформованих кластерних груп: при меншій частці використання первинного ресурсу підвищується можливість його використання іншими підприємствами, що не входять у кластер, а це знижує конкурентоздатність самого кластера);

3) надійність каналів перерозподілу ресурсів (яка забезпечує стійкість логістичних потоків між підприємствами кластера);

4) наявність державної підтримки провідної галузі кластера (здатність захищати інтереси кластера, можливість одержання додаткових конкурентних переваг за рахунок взаємодії з державою).

Таблиця 2

## Типологія кластерів

№ п/п	Вид кластера	Ознаки типології
1.	Сильний	Відкриті (як трансграничні, так і індукційні) кластери з повним використанням первинного ресурсу й надійними каналами збуту. Державна підтримка при цьому особливої ролі не відіграє, хоча її існування зміцнить позиції підприємств кластера.
2.	Стійкий	Відкриті кластери здебільшого з істотним використанням первинного ресурсу, з довгостроковими каналами розподілу, що не володіють повною державною підтримкою.
3.	Потенціальний	В основному це закриті (або відкриті індукційні) кластери, основним завданням яких є збут не до кінця використовуваного первинного ресурсу (часткове споживання) при слабкій державній підтримці й довгострокових або ризикових каналах перерозподілу.
4.	Латентний	Слабкі позиції щодо всіх ознак.

Джерело: [3, с. 15]

Наведемо 7 основних характерних рис кластерів, комбінації яких тією чи тою властиві кожному з них:

– географічна – коли побудова кластерів чітко пов'язана з певною територією, починаю-

чи від місцевих кластерів (будівельний) до глобальних (аерокосмічний кластер);

– горизонтальна – коли кілька галузей/секторів можуть входити на однакових правах у більший кластер;

– вертикальна – характеризує кластери з ієрархічним зв'язком суміжних етапів виробничого або інноваційного процесу;

– латеральна – відображає об'єднання в кластер різних секторів однієї галузі, які забезпечують економії за рахунок ефекту масштабу, що відкриває нові можливості;

– технологічна – відображає сукупність виробництв, пов'язаних однієї й тією же технологією;

– фокусна – представляє кластер фірм, зосереджених навколо одного центру: підприємства-лідера, НДІ або університету;

– якісна – визначає кластер фірм, що вдосконалюються у всіх сферах взаємодії, сприяючи підвищенню конкурентоздатності кожного члена й тим підсилюючи економічне становище всього співтовариства.

Теорія Енрайта стверджує, що конкурентні переваги створюються на регіональному рівні, а не національному, як у Портера, де головну роль відіграють історичні передумови розвитку регіонів, різноманіття культур ведення бізнесу, організація виробництва і отримання освіти. Незважаючи на це, обидва дослідники виділяють такі позитивні ефекти розвитку кластерів: масштаб, охоплення (розширення) та синергетичний ефект.

Основною перевагою кластерів для регіону є те, що вони можуть впливати на конкурентоздатність у трьох напрямках [5]:

1) підвищення продуктивності фірм і галузей;

2) створення можливостей для інноваційного й виробничого росту;

3) стимулювання і полегшення формування нового бізнесу, що підтримує інновації й розширення кластера.

При цьому здатність підприємств кластера до інновацій, удосконалення, досягнення конкурентних переваг полягає в наявності в регіоні чотирьох характерних ознак, описаних у моделі «Ромб» основоположником теорії кластерів М. Портером [5]:

1. Умови для факторів. Позиція регіону у факторах виробництва, таких як наявність кваліфікованої робочої сили або інфраструктури, необхідних для ведення конкурентної боротьби в цій галузі.

2. Стан попиту. Характер попиту на внутрішньому ринку для галузевого продукту або послуг.

3. Споріднені та підтримуючі галузі. Наявність або відсутність у певному регіоні галузей-постачальників або інших супутніх галузей, конкурентоздатних на міжнародному рівні.

4. Стійка стратегія, структура й суперництво. Наявні в регіоні умови для створення,

організації й керування компаніями, а також характер внутрішньої конкуренції.

Відповідно до теорії кластерів, виробнича структура конкретного регіону повинна розвиватися в такому напрямку, який дозволяє використовувати продукт однієї галузі для потреб декількох інших. За таких умов між всіма галузями економіки певної місцевості створюватимуться стійкі економічні та управлінські зв'язки, які дозволятимуть підтримувати ці галузі й сприяти стабілізації економіки регіону. Це обумовлено тим, що основним завданням кластера є розвиток регіону за рахунок оптимізації використання доступного обмеженого ресурсу (можливостей). При цьому конкурентоздатність регіону забезпечується

шляхом реалізації вироблених товарів і послуг кластера за його межі: вихід на зовнішній щодо регіону ринок.

Не менш важливим є те, що постійна взаємодія учасників кластера сприяє обміну знаннями, співробітництву між організаціями із взаємодоповнюючими активами й професійними навичками. Утворення так званої «критичної маси» компаній у кластері служить стимулом для подальшого залучення в кластер нових компаній, інвестицій, послуг і постачальників, а також підтримує процеси формування власних професійних кадрів.

Слід наголосити на тому, що формування кластера в регіоні дозволяє усувати негативні наслідки внутрішньорегіональної конкуренції,



Рис. 1. Вплив кластерів на конкурентоздатність

Джерело: [5]

наприклад між підприємствами, за інвестиції, а також підвищувати конкурентоздатність регіону в цілому, яка прямо залежить від конкурентоздатності самого кластера. Як механізм для підвищення конкурентоздатності кластерів можна розглядати:

1. Підвищення прибутковості підприємств.
2. Збільшення доходів бюджету.
3. Зростання рівня життя населення.
4. Ефективніше використання ресурсів регіону.
5. Забезпечення довгострокової економічної стабільності.
6. Підвищення інвестиційної привабливості.
7. Активізація підприємницької активності в допоміжних для функціонування кластера сферах.
8. Вилучення неконкурентоспроможних виробництв і видів діяльності кластера.

Додатковими заходами для підвищення конкурентоздатності регіону є:

- створення фірм, що доповнюють, обслуговують і підтримують діяльність наявних у регіоні кластерів;
- організаційне об'єднання розрізнених виробництв і видів діяльності кластера;
- ліквідація міжкластерної конкуренції в регіоні;
- зменшення залежності діяльності кластерів від зовнішніх ресурсів.

Однією з переваг кластерного керування економікою є посилення ролі економічних факторів і зниження адміністративних. Роль регіональних органів влади висока тільки на перших етапах формування кластерів: в оцінці зовнішньоекономічного комплексу регіону, у виборі найбільш перспективних кластерів і їхньому формуванні – і обумовлена врахуванням інтересів регіонального розвитку, що не є пріоритетними для бізнесу. Надалі роль регіональної влади скорочується й головну роль починають відігравати закони ринкової економіки, що стимулюють розвиток найбільш вигідних виробництв, а роль регіональних органів влади зводиться до підтримки найважливіших кластерів [1].

Управління економікою на основі регіональних кластерів має деякі незаперечні переваги, до яких С. Блудова зараховує [1]:

- 1) збільшення бази оподаткування (центри керування малим і середнім бізнесом, як правило, перебувають на тій же території, що й сам бізнес, на відміну від вертикальних корпорацій);
- 2) можливість формування промислових об'єднань, що забезпечують зайнятість населення регіону, розвиток інфраструктури, збільшення податкового потенціалу і т.д.;
- 3) можливість цілеспрямованої переорієнтації збиткових підприємств регіону;
- 4) можливість регулювання інвестиційних потоків і оцінки ефективності їхніх вкладень на основі пріоритетності розвитку регіональних кластерів;

5) можливість надання адресних пільг певним групам підприємств, що мають важливе значення для регіональної економіки;

6) підвищення в регіоні підприємницької активності;

7) розвиток інноваційного потенціалу за допомогою швидкого поширення інновацій на всі підприємства кластера й т.д.

Ключовим інструментом механізму є кластер, що розвивається на території окремого регіону. Суб'єктом регулювання механізму є органи регіональної виконавчої влади, які у взаємодії з органами місцевої влади, на території яких реалізується механізм, здійснюють комплекс заходів щодо створення сприятливого бізнес-клімату, зокрема й зі стимулювання розвитку кластерів на конкретних територіях. Реалізацію щодо розвитку кластерів здійснюють суб'єкти бізнесу [4, с. 18-19].

Досліджуючи вплив кластерів на розвиток регіону, слід звернути увагу на те, що кожен регіон має місцеві особливості, які можуть піднімати або, навпаки, знижувати його економічний розвиток та конкурентоспроможність економіки. Тому для підвищення їх конкурентоспроможності доцільно ефективно використовувати механізм створення кластерів. Адже кластери в регіонах можуть формуватися на основі ринків робочої сили з певними професійними навичками, компаній, що продукують аналогічні або схожі за своїми споживчими якостями продукти, ключових технологій та природних ресурсів.

**Висновки.** В Україні сформувались об'єктивні умови для позитивних змін в розвитку економіки на кластерній основі. Розвиток кластерних ініціатив в Україні вимагає таких першочергових кроків:

- розробити й затвердити стратегію підвищення конкурентоспроможності України та її регіонів на основі формування і розвитку інноваційних кластерних структур;
- забезпечити законодавчу роботу в Україні з формування сприятливого для розвитку підприємництва ділового середовища;
- активно сприяти зміцненню співробітництва влади, бізнесу, науки, освіти та громадських організацій в інноваційних мережевих структурах;
- забезпечити координацію діяльності міністерств і відомств у формуванні транскордонних, національних і регіональних інноваційних кластерів до 2020 р., враховуючи пріоритети національного та загальноєвропейського розвитку;
- забезпечити втілення в Україні системи інноваційних освітніх програм для підготовки і перепідготовки спеціалістів, які беруть участь у розвитку і функціонуванні виробничих мережевих структур;
- провести фундаментальні дослідження з визначення пріоритетів формування в Україні національних і регіональних інноваційних кластерів;

– сприяти формуванню міжрегіональних кластерів в межах України та створити можливості для участі українських кластерних об'єднань у відповідних міжнародних кластерних альянсах.

Отже, пріоритетним напрямом формування кластерів, орієнтованих на інноваційний розвиток регіонів, є реалізація кластерних ініціатив, що дасть змогу забезпечити максимально ефективне використання наявних природних, трудових і виробничих ресурсів регіонів на найближчу перспективу та у стратегічному вимірі.

Отже, підсумовуючи, відмітимо, що кластери є саме тим ефективним механізмом, який забезпечує функціонування господарського комплексу кожного регіону на основі раціонального використання його економічного потенціалу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блудова С.Н. Региональные кластеры как способ управления внешнеэкономическим комплексом региона [Электронный ресурс] / С.Н. Блудова. – Режим доступа: [http://science.ncstu.ru/articles/econom/13/26.pdf/file\\_download](http://science.ncstu.ru/articles/econom/13/26.pdf/file_download).
2. Брикова І. Концепція міжнародної конкурентоспроможності національного регіону та її практичний вимір [Електронний ресурс] / І. Брикова. – Режим доступу: [http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006\\_1\\_Brykova\\_ukr.pdf](http://www.kneu.kiev.ua/journal/ukr/article/2006_1_Brykova_ukr.pdf).
3. Буряк П.Ю. Интегрированные предпринимательские структуры. Перспективы развития в Украине / П.Ю. Буряк. – Л.: Логос, 2003. – 564 с.
4. Дьякова О.В. Алгоритм построения механизма сглаживания региональной поляризации / О.В. Дьякова // Математические и инструментальные методы экономического анализа: управление качеством: сб. науч. тр. / под науч. ред. д.э.н., проф. Б.И. Герасимова. – Тамбов: ТГТУ, 2003. – С. 18-19.
5. Капустин А.Н. Формирование кластеров предприятий на территории Иркутской области [Электронный ресурс] / А.Н. Капустин. – Режим доступа: <http://oml.ru/d/16031/d/file1765.rtf>.
6. Михайленко О. Методологічні аспекти структурування національної економіки і національного ринку / О. Михайленко // Економіка України. – 2003. – № 5. – С. 60-67.
7. Посібник з кластерного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://sme.ukraine-inform.org.ua/docs/SMEUA\\_Cluster\\_Handbook\\_ukr.pdf](http://sme.ukraine-inform.org.ua/docs/SMEUA_Cluster_Handbook_ukr.pdf).
8. Чевганова В. Кластери та їх економічне значення / В. Чевганова, І. Брижань // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 35-41.



УДК 332.8:64.011.8

**Гончарова З.В.**  
*кандидат економічних наук, доцент кафедри управління проектами  
в міському господарстві і будівництві  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова*

## МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ РЕГІОНІВ

## QUALITY MANAGEMENT OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES OF THE REGION

### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню поняття якості з позиції основних суб'єктів ринку житлово-комунальних послуг в контексті реформування житлово-комунального господарства регіонів. Визначено, що реформування житлово-комунального господарства регіонів України повинно ґрунтуватися на застосуванні системи менеджменту якості житлово-комунальних послуг не тільки на етапах життєвого циклу послуг, але й на всіх рівнях управління галуззю. Обґрунтовано та рекомендовано застосовувати «проектний трикутник» для розгляду поняття якості житлово-комунальних послуг в програмах галузі.

**Ключові слова:** менеджмент якості, петля якості, житлово-комунальне господарство, регіон, споживачі послуг, виробники, органи місцевого самоврядування.

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию понятия качества с позиции основных субъектов рынка жилищно-коммунальных услуг в контексте реформирования жилищно-коммунального хозяйства регионов. Определено, что реформирование жилищно-коммунального хозяйства регионов Украины должно основываться на внедрении системы менеджмента качества жилищно-коммунальных услуг не только на этапах жизненного цикла услуг, но и на всех уровнях управления отраслью. Обосновано и рекомендовано применение «проектного треугольника» для рассмотрения понятия качества жилищно-коммунальных услуг в программах отрасли.

**Ключевые слова:** менеджмент качества, петля качества, жилищно-коммунальное хозяйство, регион, потребители услуг, производители, органы местного самоуправления.

### ANNOTATION

The article investigates the concept of quality from the perspective of the main subjects of the market of housing and communal services in the context of reforming housing and communal services of the regions. It was determined that the reform of housing and communal services of Ukraine's regions should be based on the implementation of the quality management system of housing and communal services, not only on the stages of the life cycle of services, but also at all levels of the industry. It substantiates and recommends the use of «project triangle» for the consideration of the concept of quality of housing and communal services sector in the programs.

**Keywords:** quality management, quality loop, housing and communal services, region, consumers of services, manufacturers, local governments.

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі розвитку суспільства рівень та якість товарів, послуг виступає індикатором комфорту та безпеки життя населення, а також є одним з головних чинників впливу на розвиток економіки країн і основним критерієм формування конкурентоспроможності підприємств [1, с. 30]. Слід зазначити, що саме конкурентоспроможність

свідчить про можливість підприємства існувати на сучасному ринку. Тому в ринкових умовах господарювання кожне підприємство незалежно від галузі, в якій воно функціонує, активно веде пошук шляхів підвищення якості своїх товарів, послуг, які будуть конкурентоспроможними на ринку.

Сьогодні серед учасників ринкових відносин споживач виступає ключовою фігурою, тому що якість продукції формується під впливом потреб різноманітних категорій споживачів. Слід зазначити, що головне бажання споживачів – це отримання товарів, послуг такої якості, яка відповідає їх потребам, за сприятливою ціною та у встановлений термін. В умовах ринку завоювання споживача можливе тільки через пропозицію товарів і послуг високої якості, що згодом стає все більш важче, тому що споживачі стають усе більш розбірливими, а їх вимоги до якості постійно зростають.

Однак суперечлива ситуація спостерігається в процесі реформування і розвитку житлово-комунального господарства (ЖКГ). Тарифи на житлово-комунальні послуги (ЖКП) постійно зростають, а вимоги споживачів до підприємств галузі й органів місцевого самоврядування стосовно відповідності якості фактично наданих ЖКП встановленим нормативам і національним стандартам не задовольняються. При цьому відзначимо, що, враховуючи специфіку функціонування ЖКГ, в більшості випадків споживачі не в змозі відмовитися від постачальників ЖКП. Отже, у сучасних умовах підвищення тарифів на ЖКП відбувається в умовах низької якості послуг, невисокої платоспроможності споживачів і, як наслідок, наявності їх заборгованості.

Враховуючи вищевикладене, в рамках регіонального розвитку особливої значущості для органів місцевого самоврядування і підприємств житлово-комунального господарства набуває питання менеджменту якості ЖКП, тобто забезпечення населення ЖКП дійсно належного рівня та якості.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у визначення поняття якості, розвитку менеджменту якості та його застосування на підприємствах (організаціях) внесли як зарубіжні, так і вітчизняні вчені-економіс-

ти: Г.Г. Азгальдов, А.В. Гличев, Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Ф. Кросбі, І.І. Мазур, В.М. Мішин, А. Фейгенбаум, В.Д. Шапіро, Г. Тагуті та ін.

Серед праць, присвячених питанню реформування і розвитку житлово-комунального господарства на державному та регіональному рівнях в умовах трансформаційного періоду економіки країн СНД слід відзначити роботи В.М. Бабаєва, П.Т. Бубенко, В.В. Бузирьова, З.В. Герасимчук, О.В. Димченко, А.В. Єрмішиної, О.А. Карлової, Т.М. Качали, В.М. Кудрова, Р. Мартусевича, Т.Д. Миронової, Г.І. Онищука, Є.Ф. Петрової, Г. Поляковського, С.Б. Сіваєва, Г.М. Семчука, В.І. Тітяєва, В.І. Торкатюка, Т.П. Юр'євої та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на високий ступінь вивчення розглянутих питань, вченими недостатньо розглянуто теоретичні і практичні питання впровадження системи менеджменту якості на підприємствах ЖКГ в українських реаліях, недостатньо розкриті питання контролю якості наданих ЖКП споживачам в регіонах та проблеми, що виникають під час їх обслуговування.

**Мета статті.** Визначення особливостей процесів формування менеджменту якості на всіх етапах життєвого циклу ЖКП та дослідження питання зв'язку якості реформування ЖКГ регіону і якості надання ЖКП споживачам.

**Виклад основного матеріалу.** В процесі життєдіяльності людина стикається з такою многоаспектною категорією, як якість, яку можна розглядати з різних позицій: філософської, соціальної, технічної, правової, економічної [1, с. 9]. Так, наприклад, якість як економічна категорія відображає сукупність характеристик продукції або послуги щодо її здатності задовольнити встановлені та передбачені потреби споживачів [1, с. 11; 2].

У дослідженні наша увага буде зосереджена на понятті «якість в ЖКГ», оскільки якість та задоволення потреб населення (споживачів) виступає однією з головних цілей в процесі реформування і розвитку галузі. У цьому зв'язку не можна не відзначити проголошене прем'єр-міністром України А. Яценюком головне завдання для комунальних служб на 2015 р. – поліпшення якості комунальних послуг [3].

В ході часового ретроспективного дослідження було визначено, що важливе значення мають вимоги до якості, які постійно змінюються, підвищуються з розвитком науково-технічного прогресу, підвищенням рівня життя та, відповідно, попиту на продукцію, послуги [1, с. 8]. Варто відзначити, що в умовах командно-адміністративної економіки якість розглядалась з позицій виробника, а в умовах ринкової економіки – з позицій споживача [4, с. 15].

В ході дослідження визначено, що в процесі реформування і розвитку ЖКГ трактування поняття якості носить дискусійний характер,

оскільки є деякі відмінності у його визначенні з позиції основних суб'єктів ринку ЖКП (виробників послуг, посередників, споживачів послуг, органів влади).

Відзначимо, що якість з погляду споживача визначається відповідністю послуг певним вимогам: стандартам, технічним умовам, потребам самих споживачів. З позиції виробника, посередника важливо забезпечення якості наданої послуги, що вимагає від них певних організаційних і виробничих заходів.

Особливої уваги набуває якість з погляду органів влади. На регіональному рівні саме органи місцевого самоврядування (ОМС) безпосередньо взаємодіють з населенням (споживачами), підприємствами, установами і організаціями різних форм власності, формують нормативно-правову базу, визначають механізми реалізації управлінських рішень. Законом України «Про житлово-комунальні послуги» (№ 1875-IV від 24.06.2004 р.) практично вся відповідальність за функціонування ЖКГ була передана ОМС (визначення переліку ЖКП, які надаються на конкурсних засадах, порядок формування та затвердження цін/тарифів на ЖКП в розмірі економічно обґрунтованих витрат на їх виробництво та ін.).

В ході дослідження неможливо залишити поза увагою розпочатий у 2014 р. процес повної децентралізації влади, сутність якого полягає у розширенні повноважень ОМС. Отже, в сучасних умовах змін, які відбуваються в економіці України, головне завдання Міністерства житлово-комунального господарства у напрямку подальшого реформування галузі на центральному рівні – це надання ОМС інструментів та можливостей для залучення інвестицій у розвиток ЖКГ регіонів, надання державних гарантій при залученні кредитів від міжнародних фінансових організацій тощо [5].

Виходячи з вищесказаного, випливає, що ОМС суміщають функції власника майна, управління майном ЖКГ та регулювання діяльності суб'єктів галузі, і, як наслідок, відбувається конфлікт інтересів стосовно забезпечення споживачів якісними ЖКП за доступними цінами, а підприємства галузі – сприятливими умовами для здійснення ефективної фінансово-господарської діяльності.

Слід зазначити, що на якість ЖКП впливає безліч зовнішніх та внутрішніх факторів, а сама система якості пов'язана з усіма видами діяльності, що обумовлюють якість послуги, та її дією, що поширюється на всі етапи життєвого циклу послуг і процеси – від початкового виявлення потреб ринку до кінцевого задоволення встановлених вимог. Житлово-комунальне господарство є однією з важливих складових соціальної інфраструктури, специфічна діяльність якого залежить від місцевих умов та проявляється в характері експлуатації будинків, нерівномірності споживання послуг, неможливості накопичення, зберігання і транспортування по-

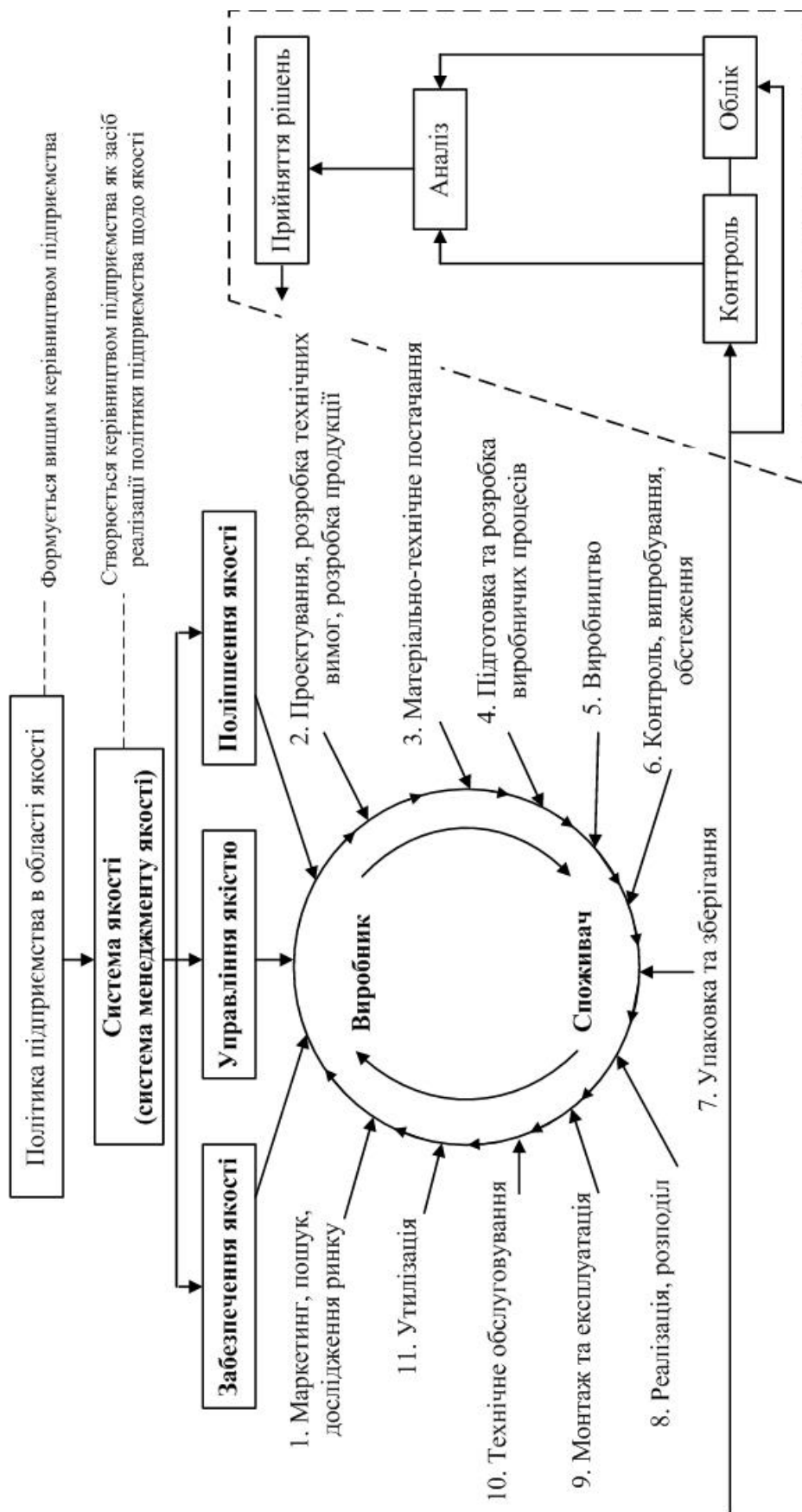


Рис. 1. «Петля якості» в системі менеджменту якості [1, с. 19; 4, с. 67; 6; 7, с. 35]

слуг, труднощах у визначенні якісних показників послуг, нерозривному зв'язку послуги та її виробника тощо. Отже, ми дійшли висновку, що розглядати якість тільки з однієї позиції не можна. Це пов'язано з тим, що кожен вид ЖКП має свої різноманітні фізичні властивості і специфічні особливості життєвого циклу, які зафіксовано в стандартах і діючих технічних умовах, визначається певними техніко-економічними параметрами (споживчими властивостями) і концентрується у споживчій вартості послуги (тарифу).

З цього випливає, що формування якості ЖКП на всіх етапах його життєвого циклу – від виготовлення до споживання – повинно досягатися за допомогою єдиної системи управління якістю (менеджмент якості).

Виходячи як з теорії, так і з практики інших країн, фундамент сучасної концепції загального менеджменту якості сформували такі вчені, як Е. Демінг, Дж. Джуран, Ф. Кросбі, К. Ісікава, А. Фейгенбаум, а сутність управління якістю продукцією найбільш повно відбивають такі поняття, як «петля якості», «спіраль якості», коло Демінга. Слід зазначити, що в основі більшості систем менеджменту якості лежить петля якості, яка характеризує життєвий цикл продукції й включає 11 етапів, або стадій, життєвого циклу продукту (рис. 1), на кожній з яких повинна проводитися оцінка якості.

Враховуючи, що ЖКП є життєво необхідною потребою для споживача, від якої практично неможливо відмовитися, а сам споживач ЖКП практично не має вибору виконавців послуг, петля якості в ЖКГ має специфічні особливості. Наприклад, етап пакування та зберігання (рис. 1) в ЖКГ можуть бути використані частково, оскільки продукція комунальних підприємств переважно не може накопичуватися на складі і надається безпосередньо споживачам. Це, в свою чергу, ставить роботу підприємств в безпосередню залежність від попиту споживачів, а також від коливання цього попиту за сезонами, днями тижня, годинами доби. При цьому виробнича потужність підприємств має бути достатньою для задоволення потреб споживачів у періоди найбільшого попиту.

Відповідну специфіку виявляють такі характерні риси підприємств ЖКГ, як зв'язок виробництва і споживання послуг, однотипність послуг, локальність обслуговування, органічний зв'язок між підприємствами галузі та інше. Окремо слід відзначити, що споживачам послуги надаються за ціною незалежно від її якості, тому для більшості підприємств відкривається можливість надавати послуги нижчої якості без зниження відпускних цін. Також досить актуальним є питання підвищення рівня оплати споживачами отриманих послуг.

Відзначимо, що сучасне управління якістю виходить з того, що діяльність по управлінню якістю не може бути ефективною після того, як продукція вироблена, ця діяльність повинна

здійснюватися в ході виробництва продукції. Важливе місце посідає також діяльність по забезпеченню якості, яка передуює процесу виробництва [4, с. 28].

Таким чином, на рівні підприємств ЖКГ менеджмент якості полягає у встановленні рівня якості послуг на стадії планування, забезпеченні на стадії виробництва та підтримуванні на стадії споживання.

Сутність будь-якого управління полягає у прийнятті ефективних управлінських рішень, які розробляються на підставі порівняння інформації про фактичний стан об'єкта з характеристиками, що задані програмою управління, з наступною реалізацією рішень на об'єкті управління.

Отже, функції, які здійснюють органи влади на державному, регіональному, галузевому рівнях стосовно менеджменту якості ЖКП, розкриваються у відповідних законодавчих та нормативно-правових документах: концепціях, програмах, постановах тощо.

Необхідно також зазначити, що програми реформування і розвитку ЖКГ, що виступають своєрідними осередками реалізації стратегії дії ОМС, дають змогу не тільки об'єднати зусилля зацікавлених сторін для визначення цілей, пріоритетних напрямків розвитку ЖКГ (згідно з державною політикою), враховуючи місцеву специфіку, але й сконцентрувати необхідні ресурси для розв'язання певних проблем галузі.

Для розгляду поняття якості ЖКП у програмах реформування і розвитку галузі є доцільним застосовувати «проектний трикутник» [8]. Відзначимо, що ефективна реалізація програм реформування і розвитку галузі залежить від виконання сукупності запланованих заходів (проектів) в її складі, а, отже, від проектних (програмних) параметрів. Цей трикутник виступає своєрідним «трикутником якості надання житлово-комунальних послуг», який має наступні сторони (рис. 2):

- термін виконання етапів програми (заходів програми);
- обсяги фінансування – джерела фінансування заходів програми;
- напрями / завдання / заходи програми з реалізації державної політики [8].

Вагомим елементом трикутника виступає якість наданих ЖКП – результат реалізації (виконання) програми галузі, діяльності суб'єктів ЖКГ та очікування споживачів послуг (населення). Саме споживачі оцінюють якість надання ЖКП, висловлюючи своє задоволення (невдоволення) щодо якості послуг. Основним завданням щодо ефективної реалізації програм реформування і розвитку галузі є встановлення балансу між всіма елементами трикутника та проведення моніторингу з метою забезпечення контролю за ефективністю прийняття управлінських рішень. Усі зміни, які вносяться в один з елементів трикутника, впливають на якість та фіксуються в системі моніторингу. Виходя-



чи з цього, визначені програмні параметри трикутника в програмах реформування і розвитку галузі збалансовані ОМС для досягнення цілей (якість ЖКП) державної політики реформування і розвитку галузі. Зміна визначених параметрів (невиконання або часткове виконання запланованих заходів у відповідні терміни та ін.) впливає на процес реформування і розвитку галузі, а отже, на досягнення якості ЖКП [8].



Рис. 2. «Трикутник якості надання житлово-комунальних послуг» (розроблено автором за даними [8–11])

Наприклад, в процесі розробки «Програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства Харківської області на 2010–2014 роки» розраховано основні очікувані результати (оцінка ступеня досягнення очікуваних результатів реалізації програми) виконання завдань програми. Визначення в програмі конкретних завдань і заходів сприяло поступовому доцільному реформуванню і розвитку галузі, здійсненню чіткого контролю за їх виконанням, цільовим виділенням обсягів фінансування та витратами цих коштів в районах і містах, а також систематизації інформації та використанні її для аналізу і прийняття управлінських рішень. Слід зазначити, що на основі досягнення саме цих розрахованих показників визначалась ефективність реалізації завдань, заходів і програми взагалі.

На сьогодні Закон України «Про загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009–2014 роки» (від 11.06.2009 р. № 1511-VI) фактично втратив чинність, а реформа житлово-комунального господарства не входить до першочергових, відповідно до Указу Президента України «Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» (№ 5/2015 від 12.01.2015 р.), тому вважаємо доцільним визначення проєктних (програмних) параметрів розвитку галузі

та розробку дієвого механізму державної підтримки ЖКГ на регіональному рівні.

**Висновки.** У сучасних умовах жорсткої конкурентної боротьби за споживачів підприємства прагнуть до підвищення якості своєї продукції з метою утримання та задоволення клієнта. Проведене дослідження дозволило визначити, що якість виступає основою узгодженості інтересів основних суб'єктів ринку житлово-комунальних послуг і є результатом реалізації програм реформування і розвитку галузі як на державному, так і на регіональному рівнях.

Таким чином, реформування житлово-комунального господарства регіонів України повинне ґрунтуватися на систематичному підвищенні якості житлово-комунальних послуг та впровадженні єдиної ефективної системи менеджменту якості житлово-комунальних послуг на всіх етапах життєвого циклу та рівнях управління галуззю.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Давидова О.Ю. Управление качеством продукции та послуг у готельно-ресторанному господарстві: [навч. посіб.] / [О.Ю. Давидова, І.М. Писаревський, Р.С. Ладженська] // Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2012. – 414 с.
2. Словник термінів і понять, що вживаються у чинних нормативно-правових актах України / Упоряд. О.В. Богачова, К.С. Винокуров та ін. – К.: Оріяни, 1999. – 502 с.
3. Кабмин обещает улучшение качества коммунальных услуг после поднятия тарифов // Финансовый портал «Минфин» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.minfin.com.ua/2015/04/08/6700207](http://www.minfin.com.ua/2015/04/08/6700207).
4. Кузнецова Н.В. Управление качеством: [учеб. пособ.] / Н.В. Кузнецова. – М.: Флинта: МПСИ, 2009. – 360 с.
5. Реформування ЖКГ ляже на плечі регіонів // Інформаційне агентство «Україна Комунальна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [jkg-portal.com.ua/publication](http://jkg-portal.com.ua/publication).
6. Клименко С.М. Управление конкурентоспособностью предприятия: [навч. посіб.] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2008. – 520 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://posibniki.com.ua/>.
7. Вашуков Ю.А. Основы обеспечения качества в машиностроении: [учеб. пособие] / Ю.А. Вашуков. – Самара: Изд-во Самар. гос. аэрокосм. ун-та, 2012. – 76 с.
8. Семенов В.Т. Мониторинг як ефективний механізм управління реалізацією програм у сфері житлово-комунального господарства / В.Т. Семенов, З.В. Гончарова // Коммунальное хозяйство городов: [науч.-техн. сб.]. – К.: Техніка, 2008. – Вып. 82. – С. 14–23.
9. Мазур И.И. Управление проектами: [учеб. пособ.] / [И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге]; под общ. ред. И.И. Мазура; 2-е изд. – М.: Омега-Л, 2004. – 664 с.
10. Азаров Н.Я. Механизмы управления программами развития: [монография] / [Н.Я. Азаров, Ф.А. Ярошенко, С.Д. Бушуев]. – К.: Саммит-Книга, 2011. – 528 с.
11. Скопин И.Н. Основы менеджмента программных проектов / И.Н. Скопин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.intuit.ru/departament/se/msd/4/3.html>.

УДК 332.146(477.46)

**Горяня І.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу  
Черкаського державного технологічного університету***Бурцева Т.І.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної кібернетики та маркетингу  
Черкаського державного технологічного університету*

## ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ЙОГО ТРАНСФОРМАЦІЙНА ДИНАМІКА

## DEVELOPMENT TRENDS OF CHERKASY REGION AND ITS TRANSFORMATION DYNAMICS

### АНОТАЦІЯ

В статті проведено аналіз взаємодії соціальних, економічних та природних явищ і процесів. Досліджено динаміку основних показників соціально-економічного розвитку. Розглянуто структуру промисловості Черкаського регіону, структуру посівних площ основних сільськогосподарських культур, а також основні показники техногенного навантаження на навколишнє природне середовище.

**Ключові слова:** регіон, сталий розвиток, промислова політика Черкаського регіону, соціально-економічний розвиток регіону.

### АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ взаимодействия социальных, экономических и природных явлений и процессов. Исследована динамика основных показателей социально-экономического развития. Рассмотрена структура промышленности Черкасского региона, структуру посевных площадей основных сельскохозяйственных культур, а также основные показатели техногенной нагрузки на окружающую среду.

**Ключевые слова:** регион, устойчивое развитие, промышленная политика Черкасского региона, социально-экономическое развитие региона.

### ANNOTATION

The interaction between social, economic and natural events and processes are analyzed in the article. The dynamics of the main indicators of socio-economic development are investigated. The structure of Cherkassy region industry, the structure of major crops acreage, as well as key indicators of environmental footprint are considered.

**Keywords:** region, sustainable development, industrial policy of Cherkasy region, socio-economic development of a region.

**Постановка проблеми.** Сформовані на сучасному етапі соціально-економічні реалії розвитку обумовлені глибокими трансформаційними процесами в усіх сферах життєдіяльності країни. Значна диференціація соціально-економічного стану регіонів і неефективність використання наявного потенціалу актуалізували необхідність пошуку нових, більш дієвих інструментів подолання кризових тенденцій при переході до нової рівноважної соціо-еколого-економічної моделі сталого розвитку.

Необхідність успішного розв'язання теоретичних та практичних питань забезпечення сталого розвитку регіону, акцентування на екологічній, соціальній та економічній складовій цього процесу з метою формування ефективних

господарських та управлінських рішень, необхідних для реалізації концепції сталого розвитку Черкаського регіону, обумовили актуальність теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У регіональній економіці значна увага завжди приділялась розв'язанню проблем, пов'язаних із взаємодією соціальних, економічних та природних явищ і процесів. Теоретичні основи сталого розвитку суспільних систем різного рівня закладено в працях таких вітчизняних і зарубіжних учених, як М.В. Багров, О.Г. Білорус, С.Н. Бобильов, Є.М. Борщук, Г.Х. Брунтланд, В.І. Вернадський, Т.П. Галушкіна, В.М. Геєць, М.А. Голубець, А.А. Гор, В.І. Данилов-Данильян, Л.С. Гринів, М.З. Згуровський, Б.А. Карпінський, В.П. Кухар, Е.М. Лібанова, Л. Г. Мельник та ін. Регіональним аспектам сталого розвитку регіонів України присвятили свої праці І.О. Александров, В.Б. Артеменко, І.К. Бистряков, Б.В. Буркинський, І.М. Вахович, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, Л.В. Жарова, О.В. Коломицева, І.С. Кондіус, В. С. Кравців, С.А. Лісовський, Л.Ц. Масловська, О.М. Невелєв, Л.М. Немець та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** В умовах активного включення України до світових процесів глобалізації та регіоналізації особливій уваги набувають регіональні аспекти сталого розвитку на основі структурних зрушень галузевої, просторової та функціональної систем, відновлення й зміцнення ефективного співробітництва регіонів, раціонального використання економічного, екологічного, соціального, інфраструктурного та інноваційного потенціалів регіону.

**Мета статті.** Дослідження динаміки основних показників соціально-економічного розвитку, а також розвитку Черкаського регіону та його трансформаційної динаміки.

**Виклад основного матеріалу.** Здійснення оцінки основних тенденцій соціально-економічного розвитку регіону зумовлює необхідність по-

передньої характеристики Черкаського регіону. За просторовою ознакою досліджувана область знаходиться в центральній частині України, у лісостеповій зоні, та разом із Кіровоградською областю утворює центральний економічний район України. Протяжність Черкаської області становить 20,9 тис. км<sup>2</sup>, що становить 3,46% всієї території України. Основними перевагами такого економіко-географічного розміщення є те, що, по-перше, регіон знаходиться практично на однаковій відстані від усіх інших економічних районів; по-друге, територія області лежить у помірно вологій, теплій та посушливій агрокліматичній зоні, що загалом сприяє розвитку сільського господарства; по-третє, в області один із найкращих в Україні ґрунтових покривів (до 80% території – це родючі чорноземи); по-четверте, через область протікає одна з найпотужніших річок України – Дніпро; по-п'яте, на території Черкаського регіону є родовища лікувальних радонових та інших мінеральних вод та інші корисні копалини.

Регіон – це соціально-економічна просторова цілісність, що характеризується структурою виробництва всіх форм власності, концентрацією населення, робочих місць, духовного життя людини з розрахунку на одиницю простору і часу, має місцеві органи управління своєю територією [1, с. 38].

Аналізуючи динаміку розвитку Черкаського регіону, можна окреслити декілька періодів, кожен із яких вирізняється особливими тенденціями та ключовими проблемами.

1. *Період тривалої соціально-економічної кризи (1991–1999 рр.)* припадає на процеси становлення та розбудови України як молодій незалежній державі. Суттєві трансформації в економіці країни стали наслідком глибокої економічної кризи. У регіоні, як і загалом в Україні, спостерігається від'ємна динаміка валової доданої вартості. Позитивним моментом цього періоду стало формування необхідної юридичної основи для функціонування підприємництва як повноправної форми господарювання. Починаючи з 1991 р., відбувається інтенсивне наростання темпів розвитку підприємницьких структур.

2. *Період позитивної економічної динаміки в економіці регіону (2000–2009 рр.)*, яку в основному досягнуто шляхом активізації сектору виробництва, свідченням чого є значний приріст ВРП, – 329,6% за період та 369% – в розрахунку на особу. З початку періоду незалежності України вперше у 2000 р. відзначено економічне зростання країни. Порівняно з 1999 р. вдається досягнути значного приросту виробничої сфери переважно завдяки легкій промисловості (34,1%), целюлозно-паперовій (56,7%), чорній металургії (11,5%) та хімічній і нафтохімічній промисловості (11,1%).

3. *Кризовий період часу, викликаний світовою фінансовою кризою (з 2010 р. та по цей час)*, підвищив ступінь диспропорцій в структу-

рі економіки України, виявив неспроможність потенціалу країни до нейтралізації наслідків кризи за рахунок низької результативності та ефективності його використання. Так, якщо у 2010 р. порівняно з 2009 р. було досягнуто збільшення виробництва промислової продукції на 33%, то в березні 2011 р. порівняно з березнем 2010 р. спад промислового виробництва становив 17,3%. Серед факторів, які зумовили таку тенденцію, є: зниження купівельної спроможності населення; зростання цін у низці галузей переробної промисловості, що призвело до зростання складових собівартості продукції; обмеження доступу більшості вітчизняних підприємств до кредитних ресурсів; зниження темпів приросту державних інвестицій в інфраструктурні проекти; сповільнення темпів економічного зростання в країнах – основних торговельних партнерах тощо [2, с. 47].

Характеристика соціально-економічного розвитку регіону останніх років дає змогу визначити такі результати: у 2013 р. ключові сегменти реального сектору економіки регіону характеризувалися позитивною динамікою, що вплинуло і на соціальну сферу, характерним для якої стало стабільне зростання середньомісячної заробітної плати та пенсійних виплат.

Найбільш достовірно відображає рівень економічного розвитку регіону валовий регіональний продукт (ВРП) у розрахунку на одну особу. Порівнявши досягнення Черкаського регіону за досліджуванним показником за 2010–2014 рр., виявили, що тенденція розвитку цього показника не має стабільної траєкторії: спостерігаються періоди зниження ВРП у 2010–2011 рр. та 2013–2014 рр. та періоди незначного піднесення у 2012–2013 рр.

Стратегічно важливою складовою розвитку економіки Черкаської області є промисловість, яка забезпечує близько 26% в загальному обсязі валової доданої вартості Черкаського регіону, значну частку надходжень доходів до бюджету та фондів соціального забезпечення.

У промисловості регіону простежується стійка тенденція до зростання за показником реалізованої промислової продукції, починаючи з 2011 р., обсяг якої збільшився у 2012 р. – на 30,9% відносно попереднього періоду, у 2013 р. – на 20,84% до аналогічного показника 2012 р., та у 2014 р. – на 2% порівняно з 2013 р., але в цьому випадку відбувається у фактичних цінах, тобто не враховано ціни попереднього періоду. Фінансові результати діяльності промислових підприємств регіону за період 2011–2014 рр. свідчать про збитковість промислової галузі, діяльність якої була спрямована на виживання та подолання кризових явищ. Близько 40% підприємств регіону є збитковими, що стало основним бар'єром подальшого розвитку, це значить, що без суттєвої державної підтримки відбудеться гальмування промислового виробництва регіону. У Звіті про виконання Програми соціально-економічного



розвитку Черкаської області за 2013 р. було зазначено, що зменшення обсягів промислового виробництва відбулося здебільшого за рахунок спаду в машинобудівній галузі (на 12,9%), причиною чого є зменшення випуску автомобілів на ДП «Автоскладальний завод № 2» ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс» через введення Російською Федерацією утилізаційного збору з автомобілів, які імпортуються, та зменшення попиту на внутрішньому ринку [3; 4, с. 132].

Підкреслимо, що, незважаючи на суттєві перешкоди на шляху розвитку промисловості регіону, які негативно впливають на темпи трансформаційних зрушень, частка промисловості порівняно з іншими видами економічної діяльності Черкаської області є достатньо вагомою, а саме у 2013–2014 рр. вона становила 48,8% від загального обсягу випуску продукції регіону.

Найбільш вагомою частку в структурі промислової продукції Черкаського регіону станом на 2014 р. займає виробництво харчових продуктів, напоїв, тютюнових виробів (49,1%) і хімічна та нафтохімічна промисловість (19,2%), основною продукцією якої в області є фарби, лаки і лікарські препарати. Найменшою питомою вагою (1%) характеризується добувна промисловість, яка в Черкаській області представлена видобуванням гальки, гравію, щебеню та дробленого каміння [5, с. 375; 6]. Структуру промисловості Черкаського регіону за 2014 р. зображено на рис. 1.

Загалом територіальна структура промисловості регіону є достатньо нерівномірною. Серед міст і районів найбільшу частку реалізованої продукції досліджуваної галузі забезпечує м. Черкаси. Враховуючи наявний потенціал та можливості його реалізації, в області розробляють інструменти сприяння розвитку промисловості.

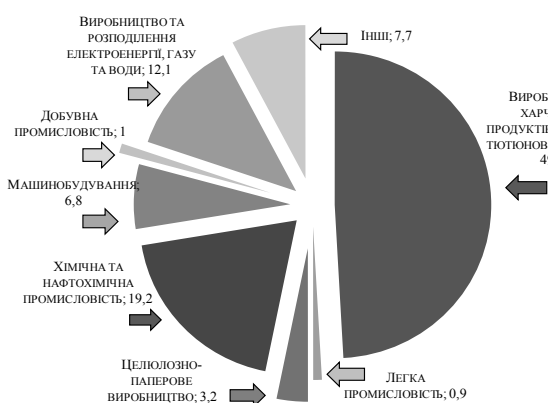


Рис. 1. Структура промисловості Черкаського регіону за 2014 р.

Сучасна промислова політика Черкаського регіону спрямована на поєднання галузевих і регіональних механізмів з метою поширення та оптимізації промислових кластерів, залучення державних і регіональних ресурсів для

промислового розвитку, підтримки у створенні, освоєнні виробництва пріоритетної промислової продукції. У Програмі економічного і соціального розвитку Черкаської області на 2015 р. основними цілями подальшого розвитку промисловості визначено: модернізацію промислових підприємств та впровадження інноваційних технологій, пріоритетну підтримку галузей з високою часткою доданої вартості, підвищення енергоефективності виробництва, активізацію міжрегіональної співпраці та посилення коопераційних зв'язків [3].

Черкаський регіон в економіці країни продовжує займати міцні позиції як один із провідних виробників сільськогосподарської продукції. Сприятливі природно-економічні передумови господарювання в сільськогосподарському і переробному секторах суспільного виробництва були й залишаються провідними для області.

Черкащина має 1034,4 тис. га земельної площі, 995,9 тис. га (96%) з якої є землями сільськогосподарського призначення. На рис. 2 відображено порівняння зміни структури посівних площ в 2014 р. порівняно з 2000 р.



Рис. 2. Структура посівних площ основних сільськогосподарських культур у 2000-2014 рр. (у % до загальної посівної площі)

З рисунка видно, що за 14 років функціонування та розвитку аграрного сектору Черкаського регіону значно змінилася структура його посівних площ. Якщо в 2000 р. під технічні культури (соняшник, ріпак, сою, цукрові фабричні буряки) було виділено 13% посівної площі, то в 2014 р. – 26%; також збільшилася частка земельних угідь під вирощування зернових культур з 49 до 57% у 2014 р. Для таких сільськогосподарських культур, як кормові культури та картопля (включаючи овоче-баштанні культури), у динаміці років було зменшено виділення посівних площ: у 2,9 та 1,3 рази відповідно.



У сільському господарстві Черкаського регіону питома вага якого становить майже 20% у валовій доданій вартості області, у 2013 р. індекс сільськогосподарського виробництва становив 117,6%, у 2014 р. – 96,8% (по Україні – 94,9%). Можна стверджувати, що область продовжує займати міцну позицію як один із провідних сільськогосподарських виробників України. [7, с. 66].

Найбільш потужними районами Черкаської області в розвитку сільськогосподарського виробництва є: Канівський район із часткою сільськогосподарської продукції (21%), Черкаський (7,6%), Чорнобаївський (6,6%), Золотоноський (7,4%), Драбівський (5,2%), усі інші райони з питомою вагою менше 5% у загальних обсягах сільськогосподарської продукції регіону.

Аналізуючи валову продукцію сільськогосподарства Черкащини за категоріями господарств, слід зазначити, що частка сільськогосподарських підприємств у загальному обсязі продукції в динаміці 2010–2014 р. зростала і на кінець 2014 р. становила 75,4%. Відповідно, частка господарств населення поступово зменшувалася: якщо в 2010 р. вона становила 30,3%, у 2014 р. – 24,6%. У 2014 р. у рослинництві на частку сільськогосподарських підприємств припадало 73,5%, у тваринництві – 78,0%.

У 2013 р. в Черкаському регіоні зібрано понад 3,7 млн. т зернових, що на 48,2% більше порівняно з минулим періодом, це найвищий показник за час існування області, хоча в 2014 р. спостерігалось зменшення виробництва зернових та зернобобових культур на 12%. У тваринництві спостерігається зростання обсягів виробництва м'яса (на 1,2%) і яєць (на 9,6%) порівняно з минулим періодом. Проте поголів'я великої рогатої худоби зменшилося на 3,7% відносно 2012 р. що, відповідно, вплинуло на зменшення виробництва молока (на 4,0%). Також відзначимо скорочення чисельності поголів'я свиней (на 7,8%) та птиці (на 10,3%).

З метою розвитку тваринництва та забезпечення продовольчої безпеки в області реалізуються Програма розвитку молочного скотарства на 2012–2020 рр. та Програма розвитку овочівництва. Розроблено обласну цільову програму «Село Черкащини – 2020», яка дає змогу зосередити увагу влади й значні фінансові ресурси саме на селі, сформувані сприятливе економічне середовище та поліпшити соціальне становище на селі.

Охарактеризувавши основні тенденції соціально-економічних перетворень Черкаського регіону останніх років, виявили, що агропромисловий комплекс є основою продуктивних сил області, відповідає пріоритетам соціально-економічного розвитку держави та визначає особливий статус регіону в економіці країни. Слід зазначити, що Черкаський регіон на початок 2014 р. посідає третє місце по Україні

за обсягами продукції сільського господарства, поступаючись лише Вінницькому та Полтавському регіонам.

Обов'язковою умовою сталого регіонального розвитку є збереження екологічної рівноваги між виробничою та екологічною підсистемами регіону. Розвиток промисловості, сільського і транспортного господарств, нераціональне використання природних ресурсів породжують деградаційні процеси в природі, підвищення антропогенного навантаження на навколишнє природне середовище. Підвищення ролі екологізації економічного розвитку зумовлює пошук нових технологічних рішень, спрямованих на охорону навколишнього середовища, зменшення шкідливих викидів, раціональне використання природних ресурсів.

Аналіз викидів забруднювальних речовин та діоксину вуглецю в атмосферне повітря за 2011–2014 рр. засвідчив стійку тенденцію до збільшення рівня показника: у 2011 р. – на 8% порівняно з попереднім періодом, у 2012 р. – на 3,5% та у 2014 р. – на 1,1% [8, с. 123; 9, с. 44].

Техногенне навантаження на навколишнє природне середовище та показники витрат на охорону навколишнього середовища мають досить напружену екологічну ситуацію. Також зазначимо, що у 2014 р. 9% підприємств несуть екологічну загрозу, у тому числі 0,8% – це підприємства сільського господарства, 6,2% – промисловості, 1,5% – підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку.

**Висновки.** Загалом протягом аналізованого періоду простежуються такі тенденції соціо-економіко-екологічного розвитку Черкаського регіону: наявність потужної індустріально-аграрної сфери; активна участь у національному територіальному поділі праці; паритетність розвитку промислового і агропромислового виробництва; екстенсивний розвиток сільськогосподарського виробництва з недосконалою системою землеробства; недостатній розвиток рекреаційного комплексу при досить високому рекреаційному потенціалі; наявність розгалуженої системи транспорту, що має міжнародне значення; недостатній розвиток ринкової, виробничої, соціальної та економічної інфраструктур; застарілість технологій, слабкість інноваційної складової виробництва; недостатня забезпеченість паливно-енергетичними ресурсами; недостатнє використання потужностей сировинної бази.

До сильних сторін економічного розвитку, бізнесу та підприємницького потенціалу у першу чергу належать багатогалузевий господарський комплекс зі значною часткою хімічної промисловості та зростаючою часткою машинобудування, наявність місцевих родовищ корисних копалин. Слабкі сторони регіону полягають у недостатній розвиненості середніх та малих підприємств; повільних змінах економічної структури промислового виробництва; зношеності виробничих засобів та застарілих техно-

логіях; високій затратності та низькій ефективності більшості виробництв; низькому рівні припливу зовнішнього капіталу; недостатньому обсязі інвестицій у високотехнологічні виробництва; високій залежності економіки області від енергетичних ресурсів.

Можливості регіону пов'язуються перш за все з вигідним геополітичним положенням для міжрегіонального співробітництва, зростанням кількості підприємств на інноваційній основі, участю в міжнародних проектах та програмах із європейськими країнами. Реалізація вказаних можливостей потребує підвищення інвестиційної привабливості регіону; поліпшення механізмів регулювання промислового розвитку з використанням методів прямого та непрямого впливу; узгодження функцій державного управління та діяльності місцевих органів виконавчої влади; упровадження диференційованого податкового навантаження суб'єктів господарювання, зниження ризиків вкладення коштів інвесторів у реальний сектор економіки; зменшення частки тіньового сектору економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сталій людський розвиток: забезпечення справедливості: національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи. – Умань: Вид.-поліграф. центр «Візаві», 2012. – 412 с.
2. Жаліло Я.Ж. Динаміка зростання та ризики нестабільності економіки України в 2008 році / Я. Ж. Жаліло та ін.; за заг. ред. В.Є. Вороніта. – К.: НіСД, 2008. – 108 с.
3. Програма економічного і соціального розвитку Черкаської області на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.oda.ck.ua/docs/prog/soc\\_econ\\_rozv.pdf](http://www.oda.ck.ua/docs/prog/soc_econ_rozv.pdf).
4. Гринів Л.С. Екологічно збалансована економіка: проблеми теорії: [монографія] / Л.С. Гринів. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2001. – 240 с.
5. Статистичний щорічник Черкаської області за 2012 рік / За ред. В.П. Приймак; відп. за вип. [М.Г. Литвин, А.В. Бабич, Л.В. Януш]. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2013. – 505 с.
6. [http://www.ck.ukrstat.gov.ua/source/arch/2014/pub\\_01141.pdf](http://www.ck.ukrstat.gov.ua/source/arch/2014/pub_01141.pdf)
7. Статистичний збірник. Регіональний розвиток Черкаської області за 2012 рік / За ред. В.П. Приймак. – Черкаси: Головне управління статистики у Черкаській області, 2013. – 308 с.
8. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т.В. Пепа. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 440 с.
9. Куйбіда В.С., Негода В.А., Толкованов В.В. Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав – членів Ради Європи / [В.С. Куйбіда, В.А. Негода, В.В. Толкованов]. – К.: Вид-во «Крамар», 2009. – 170 с.

УДК 332.1:338.49

**Гутафель В.В.**  
*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри економіки підприємства  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ

### THE CURRENT STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF THE ECONOMIC INFRASTRUCTURE OF CARPATHIAN ECONOMIC REGION

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню практичних аспектів сучасного стану економічної інфраструктури Карпатського регіону з метою визначення тенденцій та передумов забезпечення подальшого розвитку регіону. У статті проведено комплексне оцінювання основних складових елементів економічної інфраструктури Карпатського регіону.

**Ключові слова:** економічна інфраструктура, Карпатський економічний регіон, ринкова інфраструктура, транспортна інфраструктура.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию практических аспектов современного состояния экономической инфраструктуры Карпатского региона с целью определения тенденций и предпосылок обеспечения дальнейшего развития региона. В статье проведено комплексное оценивание основных составляющих элементов экономической инфраструктуры Карпатского региона.

**Ключевые слова:** экономическая инфраструктура, Карпатский экономический регион, рыночная инфраструктура, транспортная инфраструктура.

#### ANNOTATION

The article investigates the practical aspects of the current state of economic infrastructure in the Carpathian region in order to identify trends and preconditions for the further development of the region. This article provides a comprehensive assessment of the main component elements of economic infrastructure in the Carpathian region.

**Keywords:** economic infrastructure, Carpathian economic region, market infrastructure, transport infrastructure.

**Постановка проблеми.** Економічна інфраструктура регіону виступає сукупністю певних інституцій, що функціонують з метою створення сприятливих умов забезпечення розвитку Карпатського економічного регіону, шляхом здійснення специфічних функцій, що об'єднують та забезпечують ефективне функціонування галузей економіки, сприяють їх стабілізації і збалансованому розвитку, впливають на підвищення ефективності процесів товарного і грошового обігу, надають суб'єктам господарювання комплексу ринкових послуг. Відповідно, на сучасному етапі розвитку економічних відносин, враховуючи геополітичне розташування, сформована та розвинена економічна інфраструктура Карпатського регіону виступає передумовою та засобом залучення більшого обсягу інвестицій у реальний сектор економіки, зменшення рівня безробіття, ефективного використання економічного потенціалу регіону, зростання рівня доходів населення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні аспекти поняття «інфраструктури» розглядали у своїх працях такі науковці, як А. Сміт, К. Маркс, Р. Йохімсен, П. Розенштейн-Родан, П. Самуельсон та інші. До основних російських вчених, що досліджували проблематику розвитку інфраструктури, можна віднести Р. Шніппера, А. Шаріпова, В. Стаханова, В.П. Федько, Н.Г. Федько, І. Беляєвського. Серед вітчизняних науковців, що приділяли увагу формуванню інфраструктури та визначали її вплив на розвиток економіки регіону, варто виділити Л. Кузьменко, І. Ковельську, І. Рекуненко, І. Бутирську, М. Коваленко, А. Ткача та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак на сьогодні недостатньо вирішеними залишаються практичні аспекти, що стосуються дослідження сучасного стану та виявлення тенденцій розвитку економічної інфраструктури Карпатського регіону, що потребують комплексного оцінювання.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є розгляд практичних аспектів, що стосуються дослідження сучасного стану економічної інфраструктури Карпатського регіону з метою обґрунтування основних тенденцій її подальшого розвитку, шляхом проведення комплексного оцінювання основних складових інфраструктури регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Комплексне оцінювання використання всіх структурних елементів економічної інфраструктури регіону та виявлення основних тенденцій, призведе до раціонального розміщення продуктивних сил, збільшення економічного і соціального розвитку регіону, зростанню економічного потенціалу, організації економічного простору, реалізації переваг територіального поділу праці і головне виступить однією з передумов створення економічного кластеру відповідної галузі. До основних структурних елементів інфраструктури, що забезпечать розвиток Карпатського економічного регіону доцільно віднести: ринкову інфраструктуру, транспортну інфраструктуру, інформаційно-аналітичну інфраструктуру, фінансову інфраструктуру, організаційно-складську інфраструктуру.

Відповідно, необхідно більш детально розглянути стан кожного структурного елементу з метою виявлення позитивної та негативної тенденції у забезпеченні розвитку економіки Карпатського регіону.

Стан ринкової інфраструктури. Варто зазначити, що ринкова інфраструктура забезпечує розвиток регіону через функціонування в першу чергу підприємств торгівлі. Відповідно, з метою розгляду загального стану ринкової інфраструктури Карпатського регіону доцільним є розрахунок системи показників.

Першим важливим етапом є розгляд у динаміці та порівняння роздрібного та оптового товарообігу в розрахунку на одне підприємство та на 1 м<sup>2</sup> (таблиця 1).

Проведений аналіз виявив загальне збільшення обсягу як роздрібного, так і оптового товарообігу Карпатського економічного регіону у 2011–2013 роках. Причому варто зазначити переважання обсягу оптового товарообігу над роздрібним, що свідчить про переважання перепродажу підприємствами товарів для їх подальшого використання або наступного продажу. Також проведений аналіз вказав про зростання напруженості роздрібного товарообігу, що було наслідком загального зменшення як кількості підприємств, так і зменшення торгової

площі підприємств регіону, що спричинило зростання обсягів товарообігу, що припадає на 1 тис. м<sup>2</sup> торговельних площ. Доцільно зазначити, що лідером по загальних обсягах роздрібного, оптового товарообігу, кількості підприємств та торгової площі Карпатського економічного регіону, безумовно, виступає Львівська область як наслідок розвиненості та загального площі даної області. Але варто зазначити, що за обсягами роздрібного товарообігу на 1 тис. м<sup>2</sup> торговельної площі лідером є Закарпатська та Чернівецька області та засвідчує концентрацію торгівлі на 1 тис. м<sup>2</sup>.

Далі доцільно провести інтегральний аналіз забезпеченості ринкової інфраструктури Карпатського економічного регіону. Для проведення даного аналізу можна використати модифікацію коефіцієнта Енгеля.

$$K_e = \frac{S}{\sqrt{O_z^* \times \zeta}}, \quad (1)$$

де S – сумарна торговельна площа роздрібної мережі регіоні (міста, району), м<sup>2</sup>;

T<sub>з</sub> – загальна територія району, км<sup>2</sup>;

Ч<sub>з</sub> – загальна чисельність населення регіону, тис. осіб.

Розрахунок забезпеченості ринковою інфраструктурою Карпатського економічного регіону представлено у таблиці 2.

Таблиця 1

**Порівняння динаміки роздрібного та оптового товарообігу Карпатського економічного регіону за 2011–2013 роки\***

Показники / області	2011	2012	2013	Відхилення (%)	
				2013/2011	2013/2012
<b>Роздрібний товарообіг підприємств (тис. грн)</b>	<b>36926,7</b>	<b>39582,7</b>	<b>40663,1</b>	<b>10,12</b>	<b>2,73</b>
Закарпатська	7487	7709,2	8077,6	7,89	4,78
Івано-Франківська	6375,3	7099	7537	18,22	6,17
Львівська	18179,9	19698,3	19776,6	8,78	0,40
Чернівецька	4884,5	5076,2	5271,9	7,93	3,86
<b>Оптовий товарообіг підприємств (тис. грн)</b>	<b>59041,6</b>	<b>60893</b>	<b>63967,6</b>	<b>8,34</b>	<b>5,05</b>
Закарпатська	10139,8	8799,4	11151,6	9,98	26,73
Івано-Франківська	6345,7	7255,4	10558,7	66,39	45,53
Львівська	39393,1	41664	39196,3	-0,50	-5,92
Чернівецька	3163	3174,2	3061	-3,22	-3,57
<b>Кількість підприємств (тис. шт.)</b>	<b>8,4</b>	<b>7,9</b>	<b>7,4</b>	<b>-11,90</b>	<b>-6,33</b>
Закарпатська	1,7	1,4	1,3	-23,53	-7,14
Івано-Франківська	1,7	1,6	1,5	-11,76	-6,25
Львівська	4,1	3,9	3,7	-9,76	-5,13
Чернівецька	0,9	1	0,9	0,00	-10,00
<b>Торгова площа підприємств (тис. м<sup>2</sup>)</b>	<b>892</b>	<b>922</b>	<b>909</b>	<b>1,91</b>	<b>-1,41</b>
Закарпатська	185	187	177	-4,32	-5,35
Івано-Франківська	169	184	180	6,51	-2,17
Львівська	427	433	436	2,11	0,69
Чернівецька	111	118	116	4,50	-1,69
<b>Роздрібний товарообіг на 1 тис. м<sup>2</sup></b>	<b>41,40</b>	<b>42,93</b>	<b>44,73</b>	<b>8,06</b>	<b>4,20</b>
Закарпатська	40,47	41,23	45,64	12,76	10,70
Івано-Франківська	37,72	38,58	41,87	11,00	8,53
Львівська	42,58	45,49	45,36	6,54	-0,29
Чернівецька	44,00	43,02	45,45	3,28	5,65

\* Сформовано автором: [3; 4; 5]



Таблиця 2

**Оцінка забезпеченості ринковою інфраструктурою Карпатського економічного регіону  
за 2011–2013 роки\***

Показники	2011	2012	2013	Відхилення (+/-)	
				2013/2011	2013/2012
<b>Торгова площа підприємств (тис. м²)</b>	<b>892</b>	<b>922</b>	<b>909</b>	<b>30</b>	<b>-13</b>
Закарпатська	185	187	177	2	-10
Івано-Франківська	169	184	180	15	-4
Львівська	427	433	436	6	3
Чернівецька	111	118	116	7	-2
<b>Загальна територія регіону, тис. км²</b>	<b>56,6</b>	<b>56,6</b>	<b>56,6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
Закарпатська	12,8	12,8	12,8	0	0
Івано-Франківська	13,9	13,9	13,9	0	0
Львівська	21,8	21,8	21,8	0	0
Чернівецька	8,1	8,1	8,1	0	0
<b>Загальна чисельність населення регіону, тис. осіб</b>	<b>6077</b>	<b>6084,1</b>	<b>6085,9</b>	<b>7,1</b>	<b>1,8</b>
Закарпатська	1250,7	1254,4	1256,9	3,7	2,5
Івано-Франківська	1380,1	1381,8	1382,1	1,7	0,3
Львівська	2540,9	2540,7	2538,4	-0,2	-2,3
Чернівецька	905,3	907,2	908,5	1,9	1,3
<b>Коефіцієнт забезпеченості ринковою інфраструктурою (Ке)</b>	<b>1,52</b>	<b>1,57</b>	<b>1,55</b>	<b>0,05</b>	<b>-0,02</b>
Закарпатська	1,46	1,48	1,40	0,01	-0,08
Івано-Франківська	1,22	1,33	1,30	0,11	-0,03
Львівська	1,81	1,84	1,85	0,03	0,01
Чернівецька	1,30	1,38	1,35	0,08	-0,02
<b>Забезпеченість населення торговою площею (м²/1 тис. осіб)</b>	<b>146,78</b>	<b>151,54</b>	<b>149,36</b>	<b>4,76</b>	<b>-2,18</b>
Закарпатська	147,92	149,08	140,82	1,16	-8,25
Івано-Франківська	122,45	133,16	130,24	10,70	-2,92
Львівська	168,05	170,43	171,76	2,37	1,34
Чернівецька	122,61	130,07	127,68	7,46	-2,39

\*Сформовано автором: [3; 4; 5]

Таблиця 3

**Порівняння динаміки зовнішньої торгівлі Карпатського економічного регіону  
за 2011–2013 роки\***

Показники	2011	2012	2013	Відхилення	
				2013/2011	2013/2012
<b>Обсяги експорту товарів, млн дол. США</b>	<b>3678,1</b>	<b>3675</b>	<b>3187,9</b>	<b>-490,2</b>	<b>-487,1</b>
Закарпатська	1397,6	1385,1	1300	-97,6	-85,1
Івано-Франківська	942	821,5	471,7	-470,3	-349,8
Львівська	1201,9	1343,5	1290,9	89	-52,6
Чернівецька	136,6	124,9	125,3	-11,3	0,4
<b>Обсяги імпорту товарів, млн дол. США</b>	<b>6431,5</b>	<b>6541,3</b>	<b>5454,8</b>	<b>-976,7</b>	<b>-1086,5</b>
Закарпатська	1997,9	2009,1	2062,5	64,6	53,4
Івано-Франківська	1068,3	983,8	578,3	-490	-405,5
Львівська	3202,3	3373,5	2655,9	-546,4	-717,6
Чернівецька	163	174,9	158,1	-4,9	-16,8
<b>Зовнішньоторговельний оборот, млн дол. США</b>	<b>10109,6</b>	<b>10216,3</b>	<b>8642,7</b>	<b>-1466,9</b>	<b>-1573,6</b>
Закарпатська	3395,5	3394,2	3362,5	-33	-31,7
Івано-Франківська	2010,3	1805,3	1050	-960,3	-755,3
Львівська	4404,2	4717	3946,8	-457,4	-770,2
Чернівецька	299,6	299,8	283,4	-16,2	-16,4
<b>Зовнішньоторговельне сальдо, млн дол. США</b>	<b>-2753,4</b>	<b>-2866,3</b>	<b>-2266,9</b>	<b>486,5</b>	<b>599,4</b>
Закарпатська	-600,3	-624	-762,5	-162,2	-138,5
Івано-Франківська	-126,3	-162,3	-106,6	19,7	55,7
Львівська	-2000,4	-2030	-1365	635,4	665
Чернівецька	-26,4	-50	-32,8	-6,4	17,2

\*Сформовано автором: [3; 4; 5]

Отже, загальний аналіз забезпеченості ринковою інфраструктурою Карпатського економічного регіону за 2011–2013 роки виявив тенденцію до зменшення торгових площ та збільшення загальної чисельності населення регіону. Відповідно, коефіцієнт забезпеченості ринковою інфраструктурою регіону у 2013 році відносно 2012 року зменшився, що є негативом, і, як вже зазначалося, було наслідком зменшення торгової площі та збільшенням чисельності населення Карпатського економічного регіону. Варто зазначити, що даний коефіцієнт забезпечення ринковою інфраструктурою є найбільшим у Львівській області та найменшим у Івано-Франківській та Чернівецькій областях. У свою чергу при загальній нормі забезпечення торговою площею 100-180 м<sup>2</sup> на 1 тис. населення, в цілому забезпеченість Карпатського економічного регіону торговою площею відповідає даних нормі.

Доцільним є дослідження поряд з внутрішню торгівлю і аналіз зовнішньої торгівлі (таблиця 3).

Варто зазначити, що протягом останніх років спостерігається негативна ситуація від'ємного зовнішньоторговельного сальдо, дана ситуація була наслідком постійного переважання обсягів імпорту над обсягами експорту як в по областях так і в регіоні в цілому. Ще одним негативним моментом можна визначити зменшення зовнішньоторговельного обороту як по областях, так і в регіоні в цілому. Лідерами по зовнішньоторговельному обороту виступають Львівська та Закарпатська області.

Стан транспортної інфраструктури регіону. Транспортна інфраструктура виконує важливу роль у забезпеченні економічного розвитку регіону та ефективності матеріального виробництва, адже за рахунок транспортної системи формується і функціонує переважна більшість матеріальних потоків товарів, що забезпечують соціально-економічний розвиток як усієї країни, так і окремого регіону.

Основною метою розвитку транспортної інфраструктури Карпатського регіону, є практична реалізація можливостей вигідного транспортно-географічного положення, активізація роботи із розбудови частини національної мережі міжнародних транспортних коридорів та її інтегрування у транспортні системи країн Європи і Азії, Балтійського та Чорноморського регіонів.

Варто зазначити, що транспортування товарів у Карпатському економічному регіоні, згідно зі статистичними даними, на 25% здійснюється залізничним транспортом на 69% автомобільним транспортом та на 6% трубопровідним. Відповідно можна визначити автомобільні перевезення як пріоритетні у інфраструктурному забезпеченні економічного розвитку регіону.

Доцільним є проведення аналізу динаміки забезпеченості транспортною інфраструктурою Карпатського економічного регіону (табл. 4).

Проведений аналіз забезпеченості транспортною інфраструктурою по-перше показав загальний негативний момент зменшення кількості перевезення вантажів у млн.т, при чому найбільш суттєве зменшення припало на Львівську та Чернівецьку області. Але, позитивним

Таблиця 4

Динаміка забезпеченості транспортною інфраструктурою Карпатського економічного регіону\*

Показники	2011	2012	2013	Відхилення (+/-)	
				2013/2011	2013/2012
<b>Перевезення вантажів (млн.т)</b>	<b>49,8</b>	<b>49,4</b>	<b>45,1</b>	<b>-4,7</b>	<b>-4,3</b>
Закарпатська	11,3	10,1	9,5	-1,8	-0,6
Івано-Франківська	9,2	9,8	9,3	0,1	-0,5
Львівська	22,2	23,4	21,4	-0,8	-2
Чернівецька	7,1	6,1	4,9	-2,2	-1,2
<b>Валовий регіональний продукт млн.грн.</b>	<b>108878</b>	<b>128818</b>	<b>131682</b>	<b>22804</b>	<b>2864</b>
Закарпатська	18054	21404	21400	3346	-4
Івано-Франківська	26752	32286	33196	6444	910
Львівська	52103	61962	63329	11226	1367
Чернівецька	11969	13166	13757	1788	591
<b>Вантажооборот млн.т/км</b>	<b>9309</b>	<b>10382,3</b>	<b>11030,6</b>	<b>1721,6</b>	<b>648,3</b>
Закарпатська	3097,2	3493,2	4149,5	1052,3	656,3
Івано-Франківська	1554,9	1565,5	1361,6	-193,3	-203,9
Львівська	3580,2	4198,6	4367,9	787,7	169,3
Чернівецька	1076,7	1125	1151,6	74,9	26,6
<b>Коефіцієнт забезпеченості транспортною інфраструктурою</b>	<b>0,09</b>	<b>0,08</b>	<b>0,08</b>	<b>-0,002</b>	<b>0,003</b>
Закарпатська	0,17	0,16	0,19	0,022	0,031
Івано-Франківська	0,06	0,05	0,04	-0,017	-0,007
Львівська	0,07	0,07	0,07	0,000	0,001
Чернівецька	0,09	0,09	0,08	-0,006	-0,002

\*Сформовано автором: [3, 4, 5]

моментом потрібно відмітити зростання вантажообороту у регіоні за виключенням Івано-Франківської області. Дані тенденції призвели до загального негативного моменту зменшення коефіцієнта забезпеченості транспортною інфраструктурою регіону протягом останніх років. Враховуючи проведений аналіз можливо визначити, основні позитивні та негативні сторони, розглянути потенційні загрози та можливості забезпечення економічного розвитку.

До основних моментів, що можливо віднести до сильних сторін транспортної інфраструктури регіону:

- це безперечно вигідне геополітичне положення регіону на шляху головних транзитних потоків між країнами Європи. Територією регіону проходять три Міжнародно-транспортні коридори (Критський № 3 (Львівська область на ділянці Краковець-Львів-Рівне і далі на Київ), Критський № 5 (Львівська і Закарпатська області (Косини-Чоп-Стрий-Львів), МТК «Європа-Азія» (Львівська область));

- густа мережа доріг;

- як наслідок присутня розвинена мережа транспортних комунікацій, що створює основу для формування великого торговельно-транспортного обороту.

До основних негативних сторін транспортної інфраструктури Карпатського регіону варто віднести:

- низька ефективність транспортної інфраструктури через високу зношеність її основних засобів, тобто поганий стан більшості дорожнього покриття;

- відсутня єдина транспортно-логістична система, що негативно позначається на об'ємах, швидкості і ефективності перевезень

- недостатній рівень інтегрування транспортних технологій з виробничими, торговельними, складськими, митними технологіями.

До основних можливостей розвитку транспортної інфраструктури, якими необхідно скористатися, з метою забезпечення розвитку економіки регіону є наступні:

- забезпечення адекватної транспортної інфраструктури (дороги, термінали та ін.) на території регіону та ліквідація так званих «вузьких місць» на кордонах за рахунок підвищення їхньої пропускної спроможності.

- освоєння передових форм транспортно-складських та торговельних послуг для завантаження незадіяних потужностей та ефективного використання технічних і технологічних можливостей всіх видів функціонуючої транспортної системи

- кооперацію з європейськими партнерами з реалізації й фінансування розвитку транспортної інфраструктури регіону.

Транспортна інфраструктура регіону повинна гарантувати необхідні умови для функціонування і розвитку основних галузей виробництва і забезпечувати максимально ефективне використання економічного і виробничого по-

тенціалу. Напрями розвитку регіону вбачаються у збільшенні та покращенні транскордонного руху та перевезенні товарів. Політика на рівні регіону повинна в першу чергу концентруватися на ефективному використанні цього руху.

Інформаційно-аналітична інфраструктура регіону виступає набором інструментів, інститутів та видів діяльності, що забезпечують та створюють умови для пошуку, оброблення, зберігання та використання необхідної інформації стосовно функціонування провідних галузей економіки регіону.

Варто зазначити, що вплив інформації на економічний розвиток регіону стає більш складним, різнобічним за рахунок розширення ринків, регіоналізації виробництва, та виходу підприємств регіону на міжнародні ринки за рахунок об'єктивних процесів інтернаціоналізації. Відповідно інформацію доцільно розглядати як інфраструктурне забезпечення матеріального виробництва регіону, тому що вона сприяє раціональному та ефективному використанню матеріальних, фінансових та трудових ресурсів регіону. А отже, для ефективного розвитку виробничої галузі неодмінно необхідний розвиток інформаційно-аналітичного комплексу, як інструменту передачі зростаючих обсягів інформації виробничої та торговельної діяльності підприємств регіону.

Фінансова інфраструктура це важливий складовий елемент інфраструктури регіону, що представлений фінансово-кредитними установами, фондовими біржами, страховими, юридичними, аудиторськими фірмами, банками, які забезпечують безперебійність розрахунків при купівлі-продажу товарів та послуг, фінансують створення необхідних товарних запасів та матеріальних резервів, а також акумулюють вільні фінансові ресурси з метою їх інвестування у розвиток матеріально-технічної бази підприємства, що в цілому сприяє сталому економічному розвитку регіону. Адже наявність фінансової інфраструктури з однієї сторони забезпечує якісний контроль за використанням вкладених фінансових ресурсів, а з іншої впливає на розвиток перспективних напрямів господарської діяльності в економіці регіону.

В цілому можна визначити негативний момент зменшення загального обсягу інвестицій в економіку карпатського регіону протягом останніх років. Головним джерелом інвестування протягом останніх років є власні кошти підприємств та організацій, але спостерігається зменшення їх частки. Наступним важливим джерелом виступають банківські позики, при чому частка їх зростає. Частка державних капіталовкладень, роль яких надзвичайно велика, складає лише 5-15% з загальної суми інвестицій, що безперечно є негативом, адже держава повинна виступати якщо не пріоритетним, то важливим джерелом фінансового забезпечення розвитку економіки Карпатського регіону. Також потрібно зазначити суттєве зменшення

обсягів іноземних інвестицій в інфраструктуру карпатського регіону за останні роки, враховуючи політичну та економічну нестабільність нашої країни.

Варто зазначити, що у кожному регіоні складається власна, притаманна тільки йому фінансова інфраструктура, яка має забезпечити відповідні умови розвитку всієї регіональної інфраструктури.

Організаційно-складська інфраструктура регіону є важливим структурним елементом, що забезпечує безперебійну роботу і зв'язок виробничих та торговельних підприємств шляхом здійснення збереження товарних запасів, постачання виробництва всіма необхідними матеріалами, доукомплектування товарів для подальшої їх постачання, організація видачі і доставки вантажів підприємствам та відвантаження готової продукції. До організаційно-складської інфраструктури відносяться складське господарство, таропакувальні системи, вантажно-розвантажувальні та транспортні системи.

**Висновки.** Проведене комплексне дослідження сучасного стану економічної інфраструктури Карпатського економічного регіону виявило як позитивні так і негативні аспекти. Основними негативними тенденціями, що були

виявлені є зменшення кількості підприємств торгівлі та зменшення торгових площ. Також було виявлено зменшення кількості перевезення вантажів. Дані негативні аспекти в цілому знижують виробничий потенціал Карпатського економічного регіону.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутирська І.В. Інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку: проблеми та шляхи їх вирішення : Монографія / І. В. Бутирська. – Чернівці: Книги –ХХІ, 2006. – 238 с.
2. Журавлева Н. А. Развитие концепции инфраструктуры в экономической науке / Н. А. Журавлева // Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал. – 2009. – № 4 (32) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2831>
3. Статистичний щорічник України за 2011 рік / За ред. О. Г. Осауленка; відповідальний за випуск О. Е. Остапчук. – К.: Август Трейд, 2012. – 559 с.
4. Статистичний щорічник України за 2012 рік / За ред. О. Г. Осауленка; відповідальний за випуск О. Е. Остапчук. – К.: Август Трейд, 2013. – 552 с.
5. Статистичний щорічник України за 2013 рік / За ред. О. Г. Осауленка; відповідальний за випуск О.А. Вишневська. – К.: Август Трейд, 2014. – 554 с.



УДК 338.45.009.12

**Дикань В.В.**  
*доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри менеджменту і адміністрування  
Українського державного університету залізничного транспорту*

## ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

### PROBLEMS OF REGIONAL COMPETITIVENESS

#### АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано проблеми регіональної конкурентоспроможності. Досліджено роботи вітчизняних і зарубіжних вчених щодо регіону та його конкурентоспроможності. Виявлено ключові фактори конкурентоспроможності регіону та запропоновано більш уточнене визначення цього поняття. На основі проведеного дослідження розроблено теоретичну модель конкурентоспроможності регіону.

**Ключові слова:** конкуренція, конкурентоспроможність, регіон, економіка, Україна.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы проблемы региональной конкурентоспособности. Исследованы работы отечественных и зарубежных ученых по региону и его конкурентоспособности. Выявлены ключевые факторы конкурентоспособности региона и предложено более уточненное определение этого понятия. На основе проведенного исследования разработана теоретическая модель конкурентоспособности региона.

**Ключевые слова:** конкуренция, конкурентоспособность, регион, экономика, Украина.

#### ANNOTATION

The paper provides analysis of problems of regional competitiveness, examines works of domestic and foreign scholars on the region and its competitiveness. The author has found the key factors of competitiveness of the region and proposed a refined definition of this concept on the basis of the study, developed a theoretical model of regional competitiveness.

**Keywords:** competition, competitiveness, region, economy, Ukraine.

**Постановка проблеми.** Нині економіка України знаходиться у стані кризи, масштаби і глибина яких дуже великі. Відбулося різке зниження всіх основних показників розвитку національної економіки: внутрішнього валового продукту, обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва, будівництва, транспортних послуг. У цих умовах проблема забезпечення конкурентоспроможності економіки країни та її регіонів набуває особливої ваги та постає як важливе завдання уряду країни і регіональної влади. З урахуванням суттєвої диференціації розвитку регіонів України, різниці їх наявних потенціалів, виникає потреба у ретельному аналізі конкурентних переваг окремих регіонів, зокрема промислових як активних учасників конкуренції за глобальні інвестиційні ресурси.

**Аналіз останніх джерел та публікацій.** Конкурентоспроможність регіонів є новим поняттям на пострадянському просторі і в Україні зокрема. Ця проблематика знаходиться на стику теорій конкуренції і регіональних систем. Дослідження цієї проблеми зайняли провідне місце в наукових працях вітчизня-

них та зарубіжних вчених, таких як М. Портер, Д. Сепик, В.О. Безугла, А.В. Лемдяєв, Л.С. Шеховцева, В.Н. Василенко, Я.А. Жаліло [1-7]. Одним з важливих висновків є те, що повної теорії конкуренції регіонів подібно до теорії конкуренції фірм поки не створено ні за кордоном, ні на пострадянському просторі, оскільки зовнішньоекономічні функції регіонів досі ще не розвинені.

**Мета статті** – виявлення проблем регіональної конкурентоспроможності та її взаємозв'язок з економічним розвитком держави в цілому, шляхом аналізу робіт вітчизняних і зарубіжних вчених.

**Виклад основного матеріалу.** На сучасному етапі розвитку в Україні в основному склалася ринкова система господарювання. Країна та її регіони, втягнуті в систему глобальних економічних зв'язків, активно беруть участь у міжнародних зовнішньоекономічних відносинах, все частіше вступають у конкурентну боротьбу за ресурси і ринки збуту, можливості отримання вищого економічного ефекту. Конкуренція є генетичною ознакою ринкової системи. Вона примушує суб'єкти господарювання постійно удосконалюватися в процесі виробництва й реалізації товарів і послуг. Дослідники зауважують, що за період розвитку ринкової системи конкурентоспроможність стала універсальним синтетичним показником оцінки ефективності господарювання всіх суб'єктів ринку, зокрема й регіону, поступово витісняючи традиційний показник – норму і масу прибутку. Щорічні світові рейтинги конкурентоспроможності країн і регіонів фіксують низькі показники конкурентоспроможності України. За останні роки позиції України істотно погіршали. Підвищення конкурентоспроможності економіки України є актуальним завданням, яке має вирішуватися в рамках кожного суб'єкта господарювання, зокрема й регіону.

Сьогодні існує безліч досліджень, присвячених регіону, і його визначень. Найбільш загальним є бачення регіону як території або як системи (конструкції). З позицій різних наукових дисциплін регіон розглядається як адміністративно-територіальна, соціально-економічна, інноваційна, підприємницька, соціокультурна система.

Регіон – це складна просторова природно-екологічна, виробничо-господарська, соціально-

економічна, соціокультурна, інституційна система, яка є підсистемою державного утворення. Складовими цієї системи є: населення, природні ресурси, бізнес і капітал, матеріалізований у підприємствах, виробничих фондах, виробнича і соціальна інфраструктура, органи регіонального управління.

В умовах посилення взаємозалежності і взаємозв'язку економічних процесів в ієрархії конкурентоспроможності особливе місце посідає конкурентоспроможність регіону. Це пояснюється тим, що регіони є самостійними суб'єктами ринкових стосунків, де безпосередньо реалізуються поставлені цілі і завдання задоволення соціально-економічних потреб населення, у досягненні яких істотно значення має їх конкурентоспроможність.

Зокрема, базовий підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати на основі концепції конкурентоспроможності країни, запропонованої М. Портером. Вона охоплює два аспекти оцінки конкурентоспроможності: факторний і результативний. Факторну оцінку конкурентоспроможності можна побудувати на основі детермінант – регіонального ромба. В основу результативної оцінки конкурентоспроможності регіону можна покласти визначення М. Портера: конкурентоспроможність регіону – це продуктивність (продуктив-

ність) використання регіональних ресурсів, і насамперед робочої сили та капіталу, порівняно з іншими регіонами, яка інтегрується у величині і динаміці валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення (та/або одного працівника), а також висловлюється іншими показниками [1].

Європейський експерт Д. Сепик зазначає, що конкурентоспроможність на рівні регіону визначити значно важче, ніж на рівні підприємства [2, с. 197-205]. По-перше, тому що конкурентоспроможність на рівні регіону, зазвичай, розглядається в рамках макроконцепції, а не як специфічно регіональне питання. По-друге, тому що відсутній широкий консенсус щодо конкурентоспроможності на макрорівні. По-третє, тому що саме визначення конкурентоспроможності еволюціонує в часі. В ЄС економіка вважається конкурентоспроможною, якщо її населення має досить високий і зростаючий рівень життя та високий рівень зайнятості на стійкій основі.

Приклад багатогранного визначення конкурентоспроможності регіону можна знайти в роботі В.О. Безуглої: «Здатність кожної регіональної системи до управління своїми конкурентними перевагами, раціонального і ефективного розміщення продуктивних сил з метою забезпечення стійкого фінансового і економіч-

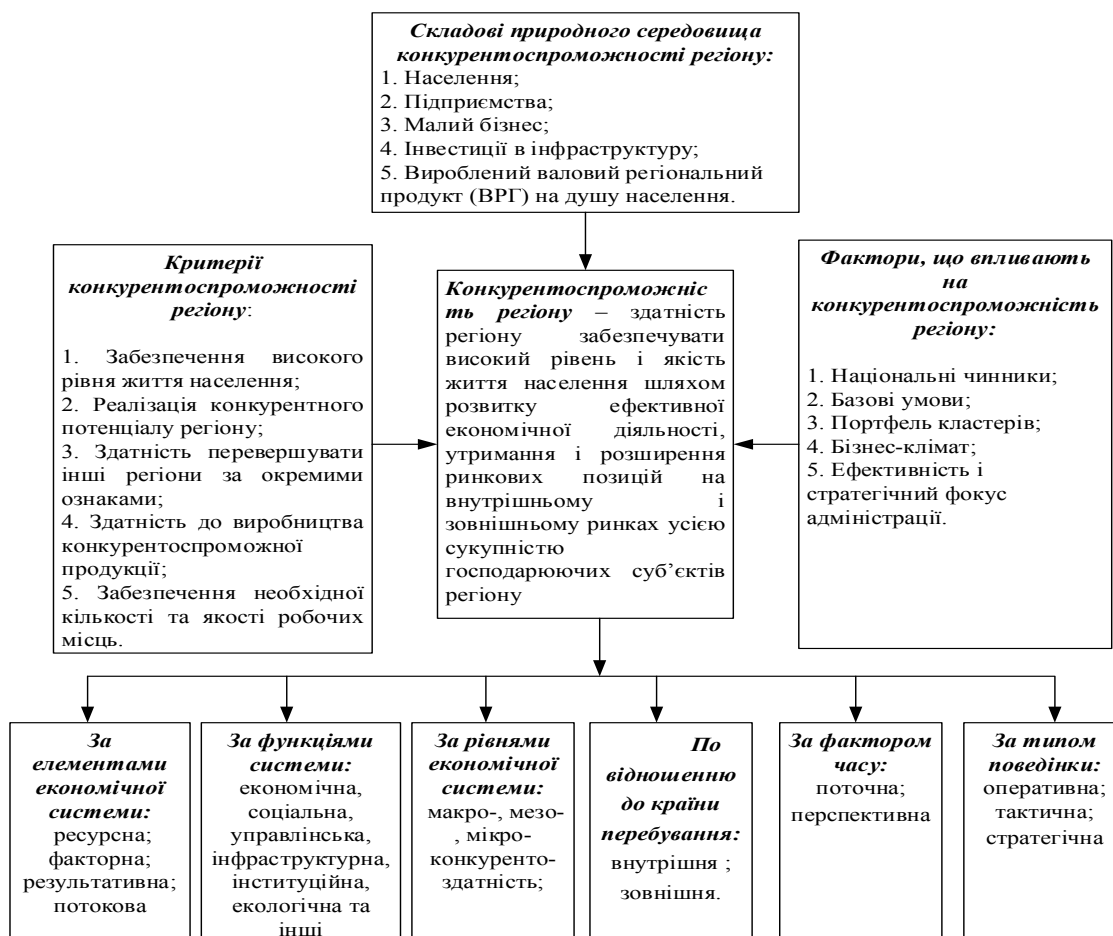


Рис. 1. Модель конкурентоспроможності регіону

ного положення, здобуття максимального доходу, задоволення об'єктивних і суб'єктивних потреб на умовах самостійності і самофінансування у межах існуючого законодавства» [3].

А.В. Лемдяев пропонує під конкурентоспроможністю регіону розуміти стан (тип) усталеності відкритої соціально-економічної системи і її елементів (підсистем) на зовнішньому та внутрішньому ринках, обумовлений наявністю ресурсів (внутрішня і зовнішня конкурентоспроможність) і ефективністю стратегій, що реалізуються, які відображаються локальними й інтегральними індикаторами стану і еволюції розвитку системи [4].

У дослідженнях львівських регіонознавців під конкурентоспроможністю регіону розглядають здатність підприємств, галузей регіону успішно конкурувати на національному ринку з іншими регіонами і на світових ринках з іншими країнами [5, с. 151].

Проаналізувавши думки різних вчених щодо поняття «конкурентоспроможність регіону», можна стверджувати, що його інтерпретація має досить широкі рамки охоплення, трактуючи як «досягнення високого рівня життя населення регіону»; «досягнення більш високого валового регіонального продукту на душу населення»; «реалізація економічного потенціалу регіону» та ін. З урахуванням різних підходів до тлумачення конкурентоспроможності регіону ключовими факторами для цього поняття слід вважати такі:

- конкуренція (здатність конкурувати);
- просторовий вимір (її можна використовувати тільки при чіткому визначенні застосування до суб'єкта або території);
- стійкі ринкові позиції економіки регіону на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- змагання, боротьба за ресурси і ринки збуту;
- мета зростання добробуту (конкурентоспроможність як інструмент зростання добробуту, розуміння якого значно різниться);
- роль урядів і економічної політики (один з найбільш дискусійних факторів);
- роль знань (можливо, найновіша і разом з тим найважливіша складова поняття конкурентоспроможності). Це також одна зі сполучних ланок між концепцією конкурентоспроможності та економічної теорією.

Виходячи з цього, пропонується таке визначення конкурентоспроможності регіону: здатність регіону забезпечувати високий рівень та якість життя населення шляхом розвитку ефективної економічної діяльності, утримання і розширення ринкових позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках усією сукупністю суб'єктів господарювання регіону.

Конкурентоспроможність регіону є складним, багатограним явищем і може бути розглянута в різних аспектах, які часто поєднуються:

- за елементами економічної системи: ресурсна, факторна, результативна, потокова та ін.;

- за функціями системи: економічна, соціальна, управлінська, інфраструктурна, інституційна, екологічна та інші види конкурентоспроможності;
- за рівнями економічної системи: макро-, мезо-, мікроконкурентоспроможність;
- залежно від країни перебування: внутрішня і зовнішня конкурентоспроможність;
- за фактором часу: поточна і перспективна конкурентоспроможність;
- за типом поведінки: оперативна, тактична і стратегічна конкурентоспроможність.

На основі проведеного дослідження автор розробив теоретичну модель конкурентоспроможності регіону (рис. 1). Вона комплексно показує основні складові конкурентоспроможності регіону.

**Висновок.** Нині економіка України знаходиться в стані кризи, масштаби якої дуже значні. Відбувається різке зниження всіх основних показників розвитку національної економіки: внутрішнього валового продукту, фонду споживання і накопичення, обсягів промислового та сільськогосподарського виробництва, будівництва, транспортних послуг.

Конкурентні позиції регіону залежать як від зовнішніх інституційних умов (міра розвиненості ринкових стосунків, регулююча роль держави), так і від внутрішніх (діловий клімат, регіональне законодавство та ін.).

Досягнення конкурентоспроможності регіону можливе за таких умов:

- ідея досягнення регіональної конкурентоспроможності повинна стати базовою концепцією розвитку регіону в довгостроковій перспективі;
- важлива консолідація регіонального співтовариства довкола концепції конкурентоспроможності. Підприємці і робітники, політичні лідери і населення, учені і керівники – всі групи і прошарки регіонального співтовариства повинні з'ясувати, що для процвітання бізнесу, підвищення добробуту населення регіону в умовах ринку немає іншого шляху крім зміцнення конкурентних позицій усіх суб'єктів економічної діяльності регіону на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- початковим етапом у забезпеченні конкурентоспроможності регіону має бути дослідження, виявлення і побудова ієрархії значущості наявних конкурентних переваг регіону;
- розробка стратегії конкурентоспроможності регіону повинна базуватися на взаємозв'язку стратегічних цілей розвитку регіону і великих компаній, що функціонують на території регіону;
- регіональні органи управління повинні забезпечити максимальне використання конкурентних переваг регіону, а також нарощування загальних чинників конкурентного потенціалу (науки, освіти, креативності населення).

Отже, конкурентоспроможність регіону є не лише сумою конкурентоздатних фірм, а всього господарського комплексу регіону, що визначається всією сукупністю чинників, зокрема

й загальнонаціонального масштабу, які виявляються на певній території. Конкурентоспроможність регіону є інтегральною незалежною економічною оцінкою досягнутого рівня розвитку соціально-економічної системи, її матеріальних і нематеріальних параметрів.

---

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: Международные отношения, 1993. – 460 с.
2. Сепик Д. Индикаторы конкурентоспособности регионов: европейский подход / Д. Сепик // Регион: экономика и социология. – 2005. – № 2. – С. 197–205.
3. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы / В.Н. Василенко, О.Ю. Агафенко, В.Е. Будяков. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
4. Близнюк В. Оцінка людського потенціалу економічного зростання України: теорія і практика / В. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 5. – С. 30-34.
5. Фабрициус Ф. Права человека и европейская политика (Политико-правовое положение трудящихся в Европейском Сообществе) / Ф. Фабрициус; пер. с англ. – М., 1995. – С. 56.
6. Василенко В.Н. Конкурентоспособность регионов: истоки, оценки и перспективы / В.Н. Василенко, О.Ю. Агафенко, В.Е. Будяков. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 363 с.
7. Шеховцева Л.С. Концепция конкурентоспособности региона / Л.С. Шеховцева // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23). – С. 54-67.



УДК 338.41/45

Кириченко В.В.

*кандидат економічних наук, професор МКА  
Вінницького фінансово-економічного університету***ПРОМИСЛОВІСТЬ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ:  
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ****INDUSTRY OF RIVNE OBLAST:  
PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT****АНОТАЦІЯ**

У статті розглядається економічна характеристика промисловості Рівненської області. Виявлено місце промисловості у структурі економіки регіону і України, показано динаміку її розвитку. Зазначені провідні галузі промисловості області. Описані основні проблеми, пов'язані з інвестиційною діяльністю області. Визначені основні стратегічні напрями розвитку промисловості області. Вказані завдання і заходи, розроблені для реалізації даних цілей.

**Ключові слова:** економіка, аналіз, область, регіон, промисловість.

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассматривается экономическая характеристика промышленности Ровенской области. Выведено место промышленности в структуре экономики региона и Украины, показана динамика ее развития. Указаны ведущие отрасли промышленности области. Описаны основные проблемы, связанные с инвестиционной деятельностью области. Определены основные стратегические направления развития промышленности области. Указаны задачи и мероприятия, разработанные для реализации данных целей.

**Ключевые слова:** экономика, анализ, область, регион, промышленность.

**ANNOTATION**

The article discusses the economic characteristics of the industry of Rivne Oblast. The place of industry in the economic structure of the region and Ukraine is determined and the dynamics of its development is shown. The leading industries of the region are indicated. The major issues related to the investment activities of the region are described. The main strategic directions of development of regional industry are identified. The tasks and activities designed to implement these goals are specified.

**Keywords:** economics, analysis, oblast, region, industry.

**Постановка проблеми.** В останні роки промисловість все більше нарощує виробництво готової продукції. Практично завершилося формування структури виробництва та системи його організації. Подальший розвиток галузі, що є однією із найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва. Виконання цього завдання пов'язане із визначенням стратегічних орієнтирів розвитку промисловості, зокрема, Рівненської області.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Публікації, присвячені аспектам розвитку промисловості, можна зустріти практично в усіх економічних журналах. Авторами розглядаються різні аспекти розвитку промисловості. Серед них М.К. Колісник, О.В. Яцишин [1], А.О. Сімахова [2], Л.І. Федулова [3] та інші. Наукові здобутки вчених мають велике теоретичне та

прикладне значення, проте, на нашу думку, приділяється недостатня увага дослідженню розвитку промисловості Рівненської області.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз існуючих проблем та перспектив розвитку промисловості Рівненської області: проаналізувати сучасні тенденції розвитку промисловості області; сформувати основні стратегічні цілі розвитку промисловості області; вказати завдання і заходи, що необхідні для реалізації даних цілей.

**Виклад основного матеріалу.** Рівненська область як адміністративно-територіальна одиниця у складі України утворена 4 грудня 1939 року. Область має вигідне територіально-географічне розташування із значним транзитним потенціалом. Територією області проходить державний кордон з Білоруссю протяжністю 234 кілометри.

Населення області станом на 1 січня 2014 року становило 1158,8 тис. осіб (2,6 відсотка населення України), у тому числі 47,8 відсотка – міського та 52,2 відсотка сільського населення [4]. В усіх сферах економічної діяльності зайнято 492,5 тис. осіб, у тому числі у промисловості – 63,8 тис. осіб, сільському господарстві – 91,7 тис. осіб, в інших галузях – 337 тис. осіб.

Провідне місце в економіці області займають промисловість та сільське господарство. Рівненщина має значний виробничий потенціал та розвинену технічну базу. У промисловому комплексі області працює 322 великих та середніх промислових підприємства різної форми власності, а також понад 1,5 тисяч малих промислових підприємств [4]. Промислові підприємства, в основному, розміщені у найбільших населених пунктах: містах Рівне, Кузнецовськ, Костопіль, Сарни, Здолбунів та селищі міського типу Рокитне. При цьому, більшість підприємств добувної галузі та виробництва будматеріалів, скловиробів утворені біля родовищ корисних копалин. Ці галузі є найбільш інвестиційно привабливими та такими, що забезпечують значну частку надходжень до бюджетів усіх рівнів. Разом з тим відсутня практика співпраці з компаніями – міжнародними лідерами у галузі машинобудування та приладобудування, хоча наявні майже усі потрібні складові: ресурсний, інтелектуальний, логістичний потенціал та ємність ринку.

Частка Рівненської в загальному обсязі промислової продукції становить 1,3 відсотка. Провідні галузі промисловості області: виробництво та постачання електроенергії та газу; хімічна промисловість; виробництво будматеріалів і скловиробів; харчова промисловість; виготовлення виробів з деревини; машинобудування. Промисловість області спеціалізується, переважно, на виробництві електроенергії, мінеральних добрив, скловиробів, деревостружкових плит, фанери, цементу, будівельних матеріалів, силових вимикачів, нетканних матеріалів, кондитерських виробів.

Підприємствами промислового комплексу регіону забезпечується виробництво 19,5 відсотка електроенергії в Україні, 65 відсотків – загальнодержавного обсягу високоякісної фанери, 24,7 відсотка – нетканних матеріалів, 21,6 відсотка – деревостружкових плит, 9,1 відсотка – цементу, близько 9 відсотків – мінеральних добрив.

Три склозаводи області, докорінно модернізовані за роки незалежності України, входять до числа найбільших та найсучасніших в Україні. В області діє єдина в державі сірникова фабрика.

В надрах області обліковується 356 родовищ різноманітних корисних копалин, які представлені 18 видами. З них 115 експлуатуються. Рівненщина – єдина область в Україні, яка має три розвідані родовища бурштину: Клесівське в Сарненському, Вільне у Дубровицькому та «Володимирець Східний» у Володимирецькому районах, запаси яких становлять понад 128 тонн. За останні п'ять років в області розвідано шість нових родовищ будівельного каменю, сім – піску та одне родовище бурштину («Володимирець Східний»).

У Рівненській області добре розвинена сировинна база будівельних матеріалів. На її території налічується 139 родовищ, з яких розробляються 69. В області працює один із найпотужніших в Україні цементних заводів – ПАТ «Волинь-Цемент», який виробляє близько 10 відсотків загальноукраїнських обсягів цементу. За останні роки видобуток будівельного каменю на Рівненщині збільшився на один млн. куб. метрів, піску – у два рази. Розвідані запаси будівельної сировини забезпечують подальший розвиток виробництва будто-щелевеної продукції, облицювальних плит, цементу, вапна, цегли силікатної і керамічної, будівельних розчинів тощо.

За січень-листопад 2014 року [5] порівняно з відповідним періодом минулого року забезпечено приріст обсягів виробництва промислової продукції на 2,3% (по Україні – спад на 10,1%), при прогнозованому на рік зростанні на 3,6%. Забезпечено зростання обсягів виробництва промислової продукції на підприємствах текстильного виробництва – на 5,7%, з виготовлення виробів з деревини – на 1,2%, іншої неметалевої продукції (будматеріалів та скловиробів) – на

0,2%, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – на 8,4%.

З початку року збільшилось виробництво деревини на 8,5 відсотка, фанери – на 4,1 відсотка, деревостружкових плит – на 8,6 відсотка, паливних брикетів та гранул з деревини – на 21,5 відсотка, вікон, дверей з пластмас – на 4,2 відсотка, бетонних розчинів – на 12,6 відсотка, жакетів жіночих – у 2,3 рази, м'яса свинини – на 11,5 відсотка, молока – на 28,8 відсотка, вершкового масла – на 32,9 відсотка, макаронних виробів – на 32,3 відсотка, напоїв безалкогольних – на 15,1 відсотка.

У листопаді 2014 року порівняно з листопадом 2013 року приріст обсягів промислового виробництва становив 19,7 відсотка. Обсяг реалізованої промислової продукції в регіоні за січень – жовтень 2014 року становив 14 млрд. грн. і збільшився порівняно з відповідним періодом 2013 року на 16,2 відсотка.

Разом з тим, внаслідок негативного впливу об'єктивних факторів не вдалось досягти окремих запланованих показників. За січень – листопад 2014 року порівняно з відповідним періодом минулого року допущено скорочення обсягів випуску промислової продукції у галузях:

- машинобудування на 29,8 відсотків – у зв'язку із зменшенням кількості замовлень на електротехнічну продукцію, що виробляється на ТзОВ «Високовольтний союз – РЗВА», кабельно-провідникову продукцію – на ТзОВ «Акватон» та відсутністю збуту сільськогосподарської техніки виробництва ПАТ «Рівне-сільмаш»;

- добувної промисловості та розроблення кар'єрів на 6 відсотків – у зв'язку із зменшенням збуту щелевеної продукції ПАТ «Томашгородський щелевений завод» та ТзОВ «Клесівський кар'єр нерудних копалин «Технобуд»;

- виробництва хімічних речовин і хімічної продукції на 5 відсотків – у зв'язку із проведенням у травні – липні 2014 року планових ремонтів на ПАТ «Рівнеазот»;

- виробництва готових металевих виробів на 3,8 відсотків – у зв'язку із скороченням попиту на продукцію ПрАТ «Агроресурс» та ТзОВ «Завод металевих виробів»;

- харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів на 3,2 відсотків – у зв'язку із зменшенням випуску окремих видів промислової продукції на ПрАТ «Рівне-Борошно» та ПрАТ «Березнівське птахопідприємство», скороченням виробництва сирів жирних на ПАТ «Дубномолоко», призупиненням виробничої діяльності ПрАТ «Володимирецький молокозавод».

Рівненська область зайняла 18 місце серед регіонів України за обсягами надходжень прямих іноземних інвестицій (Волинська область – 17 місце, Тернопільська область – 27 місце, Житомирська область – 16 місце).

За статистичними даними [5], загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в

економіку області, станом на 01.01.2014 року становив 313,4 млн. доларів США, що на 14,6 млн. доларів США або на 4,9 відсотка більше проти 01.01.2013 року. Станом на 01 жовтня 2014 року загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку області, становив 271,6 млн. дол. США. До п'ятірки основних країн-інвесторів входять: Німеччина – 68,6 млн. дол. США, Велика Британія – 60,2 млн. дол. США, Італія – 32,5 млн. дол. США, Кіпр – 32,3 млн. дол. США та Нідерланди – 31,7 млн. дол. США. Найбільш інвестиційно привабливими для нерезидентів є підприємства промисловості, в які залучено 167,3 млн. дол. США іноземних інвестицій, з них 121,9 млн. дол. США – у переробну промисловість.

Найпривабливішими для іноземного інвестора залишаються міста та райони області з розвинутою інфраструктурою, наявністю кваліфікованих трудових ресурсів, з порівняно високою платоспроможністю населення, а також регіони з потужною сировинною базою. Разом з тим, обсяг залучених в економіку області капітальних інвестицій, зокрема прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одну особу, суттєво нижчий від середнього показника по Україні. Значною є диференціація показників, зокрема інвестицій, у розрізі районів та міст (за прямими іноземними інвестиціями – у десятки разів): м. Рівне – 152 млн. доларів США проти 10,2 млн. доларів США у м. Дубно, Сарненський район – 32,1 млн. доларів США проти 0,3 млн. доларів США в Острозькому районі.

На підприємствах області продовжується робота з оновлення виробничих потужностей, запровадження інновацій та прогресивних технологій, освоєння нових видів конкурентоспроможної продукції та створення сучасних робочих місць. На незадіяних виробничих площах ПАТ «Рівнесільмаш» (Рівненський район) створено ТзОВ «Морган Феніче» – експортно-орієнтоване підприємство з виробництва м'яких меблів. На завершальній стадії другий етап комплексного проекту спорудження меблевої фабрики загальною вартістю 4,8 млн. грн. Заплановано відкриття відділення деревообробки, введення в дію котельні та системи аспірації. На цей час на підприємстві розпочато реконструкцію цеху з виготовлення поролону (вартість проекту – 70 млн. грн.), що дасть можливість додатково створити 100 робочих місць.

На ТОВ «Монашинські сири» (Корецький район) розпочато роботи із встановлення нової виробничої лінії виробництва сиру «Моцарела» загальною вартістю близько 500 тис. гривень.

На ТзОВ «ОДЕК» Україна (Рівненський район) планується збільшення обсягів виробництва фанери за рахунок добудови цеху та придбання нового обладнання. Вартість проекту становить 223,1 млн. гривень, передбачається створення 190 робочих місць. Продовжується робота над техніко-економічним обґрунтуванням проекту.

ТОВ «Еко-Дар» (Корецький район) завершено встановлення нової виробничої лінії закритого типу із виробництва сирної продукції, яка відповідає європейським стандартам якості, вартість проекту – 1,5 млн. гривень.

На ТзОВ «Західна каолінова компанія» (м. Березне) проведено модернізацію виробничих приміщень та побутового корпусу, встановлено нове обладнання для комплексу розмивки каоліну. Загальна вартість проекту становить 1,01 млн. гривень.

У Дубровицькому районі завершено будівництво заводу з виробництва 150 різновидів торфових субстратів ТзОВ «Торф Ленд Україна» потужністю 500 тис. куб. метрів у рік. Вартість проекту – 366 млн. гривень.

На МП ТзОВ «Олісма» (Рівненський район) планується освоєння нового виду виробництва – виготовлення гнuto-клеєних виробів із шпону (вартість проекту – 4 млн. гривень, передбачається створення 100 робочих місць).

Основними цілями розвитку промисловості Рівненської області є:

- модернізація виробництв;
- упровадження енергозберігаючих технологій;
- перехід підприємств на альтернативні імпортним енергоносіям види палива;
- сприяння випуску промислової продукції, конкурентоспроможної на внутрішньому та зовнішньому ринках.

З метою реалізації даних цілей на 2015 рік розроблені наступні завдання і заходи:

- забезпечення реалізації обласних програм: пріоритетних напрямів розвитку промисловості і розвитку будівельної індустрії; виробництва будівельних матеріалів;

- сприяння залученню інвестицій у розвиток підприємств;

- підвищення рівня використання потужностей на ПАТ «Рівнеазот», зокрема, збільшення обсягів виробництва неконцентрованої азотної кислоти;

- підтримка перспективних інноваційно-інвестиційних проектів на підприємствах з виробництва будматеріалів та скловиробів: нарощування обсягів виробництва та впровадження нових видів конкурентоспроможної продукції на ПрАТ «Рокитнівський склозавод», ПрАТ «Консюмерс-Скло-Зоря», ПрАТ «Костопільський завод скловиробів»; капітальний ремонт виробничої системи № 2 (скловарна піч № 3) на ПрАТ «Рокитнівський склозавод»;

- модернізація виробництв та підвищення рівня використання потужностей на підприємствах деревообробної галузі: збільшення виробництва фанери за рахунок добудови цеху та придбання нового обладнання ТзОВ «ОДЕК Україна»; введення в експлуатацію лінії лущеного шпону та збільшення виробництва гнuto-клеєних виробів з шпону на ТзОВ «Олісма»;

- розширення асортименту та нарощування обсягів випуску м'яких меблів на ТОВ «Морган Феніче»;



– розширення ринків збуту продукції, налагодження випуску нових видів високоякісної продукції на підприємствах харчової галузі: будівництво цеху із виготовлення м'яких сирів на ТзОВ «Радивилівмолоко» потужністю 3 тонни на добу; налагодження виробництва ковбасних виробів та м'ясної делікатесної продукції на ТзОВ «Країна смаку» потужністю 1 тонна на добу;

– розширення сфери використання місцевих сировинних ресурсів, упровадження технологій поглибленої переробки сировини, сприяння залученню ефективних інвесторів: нарощування обсягів випуску торф'яної продукції, введення в експлуатацію заводу з виробництва торфових субстратів ТзОВ «Торф Ленд Україна» потужністю 500 тис. куб. метрів на рік; нарощування виробництва паливних гранул з відходів деревини та торфу на ТзОВ «Укрпеллетс-Дубровиця»;

– підвищення рівня використання потужностей підприємств легкої промисловості, нарощування обсягів випуску конкурентоспроможних вітчизняних виробів: розширення виробництва та налагодження випуску нових видів тканин на ТОВ «Т-Стиль»; модернізація виробництва на ПАТ «Рівненська фабрика нетканних матеріалів», зокрема: придбання обладнання системи подачі основних ниток фірми «Карл-Майер» (Німеччина); встановлення інфрачервоної камери на лінії виготовлення голкопробивних та об'ємних матеріалів; придбання обладнання для просочування полімерно-бітумними сумішами геотекстильних матеріалів;

– нарощування обсягів виробництва продукції на підприємствах машинобудівної галузі: ТзОВ «Акватон», ТзОВ «Високовольтний союз РЗВА»; розширення асортименту та нарощування обсягів випуску продукції на підприємствах з виробництва готових металевих виробів: освоєння випуску нових видів котлів на ПрАТ «Агроресурс».

Очікуваним результатом є зростання обсягу промислового виробництва у 2015 році на 1,2 відсотка порівняно з рівнем 2014 року.

В економіці області переважають застарілі технології, низький рівень капіталовкладень і відносно мала частка продукції з великою доданою вартістю. В умовах нестабільного законодавства, низького інвестиційного рейтингу України та обмеженості фінансово-інвестиційних ресурсів існує ризик зниження ділової активності в регіоні.

Для того, щоб пом'якшити існуючі ризики, економіка області потребує нових інвестицій, паралельно з підтримкою малого та середнього підприємництва, спроможного швидко пристосовуватися до змін у середовищі та компенсу-

вати відсутність робочих місць в інших секторах. Проте, розвиток малого та середнього підприємництва відстає від потреб і потенціалу області, здебільшого через несприятливе ділове середовище, низький рівень підприємницьких навичок населення і недоступність фінансових ресурсів.

#### Висновки:

1. Рівненська область має недостатні інвестиційні вкладення в розвиток гірничодобувних і переробних підприємств, розвідку та освоєння нових родовищ корисних копалин.

2. Недостатнє фінансування прикладних наукових досліджень, спрямованих на вивчення мінеральних ресурсів Рівненщини.

3. Невідновлюваність природних мінеральних ресурсів, що визначає необхідність їх раціонального та ощадливого використання, зокрема бурштину та базальтів стовпчастої структури.

4. Обсяги виробництва продукції харчової, текстильної промисловості та машинобудування області не відповідають потенційним можливостям регіону.

5. Рівень інтеграції машинобудівних підприємств області у вітчизняні та міжнародні корпоративні структури з випуску сучасних видів техніки залишається низьким.

6. Обсяги власних обігових коштів підприємств є недостатніми для проведення модернізації виробничих потужностей (неможливість отримання кредитних ресурсів на прийнятних для підприємств умовах).

7. Значна диференціація серед районів та міст за показником «обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу».

8. Потребує активізації робота із розширення ринків збуту продукції, особливо в умовах зони вільної торгівлі з країнами Європейського Союзу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колісник М.К. Актуальні питання з розвитку інвестиційних процесів в Україні / М.К. Колісник, О.В. Яцишин // Науковий вісник НЛТУ. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 238-243.
2. Сімахова А.О. Фінансове забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку України / А.О. Сімахова // Сучасні проблеми економіки і менеджменту: тези доповідей міжнародної науково-практичної конференції, Львів, 10-12 листопада 2011 року, Національний університет «Львівська політехніка». – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 258-259.
3. Федуллова Л.І. Концептуальна модель інноваційної стратегії України / Л.І. Федуллова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/>.



УДК 338.1

**Кукіна Н.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Таврійського державного агротехнологічного університету***Бакіна Т.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економічної теорії  
Таврійського державного агротехнологічного університету*

## РОЗВИТОК АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В АСПЕКТІ ПРИБУТКОВOSTІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

### AGRICULTURAL BUSINESS DEVELOPMENT IN TERMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES' PROFITABILITY

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню факторів ефективного розвитку аграрного бізнесу у Запорізькому регіоні. Проведено порівняльний аналіз діяльності прибуткових та збиткових сільськогосподарських підприємств. На засадах кореляційно-регресійної моделі встановлено найважливіші чинники економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

**Ключові слова:** аграрний бізнес, інтенсивність виробництва, організаційно-правові форми господарювання, прибутковість, рівень рентабельності, розвиток ефективного виробництва, розмір підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию факторов эффективного развития аграрного бизнеса в Запорожском регионе. Проведен сравнительный анализ деятельности прибыльных и убыточных сельскохозяйственных предприятий. На основе корреляционно-регрессионной модели выявлены самые важные факторы экономической эффективности сельскохозяйственного производства.

**Ключевые слова:** аграрный бизнес, интенсивность производства, организационно-правовые формы хозяйствования, прибыльность, уровень рентабельности, развитие эффективного производства, размер предприятия.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the effective development of factors of agrarian business study in Zaporizhzhia Oblast. Comparative analysis of profitable and unprofitable agricultural enterprises' activities is carried out. The most important factors of economic efficiency of agricultural production are revealed by correlation and regression model.

**Keywords:** agricultural business, production intensity, organizational and legal business forms, profitability, profitability level, efficient production development, enterprise size.

**Постановка проблеми.** Перехід вітчизняної аграрної сфери економіки на ринкові засади як до ефективної моделі розвитку економіки виправдав себе у часі. Він увійшов у організаційно-економічну діяльність аграрних формувань, консолідував зусилля підприємницьких форм господарювання навколо розвитку аграрної економіки в цей непростий час тривалих трансформаційних перетворень на селі. Всі проблеми, з якими зіштовхнулися сільськогосподарські товаровиробники, ще свіжі в пам'яті та й на сьогодні більшість з них залишаються актуальними, особливо ті, що базуються на необхідності підвищення ефективності функціонування та прибуткового ведення сільськогосподарського

виробництва як об'єктивної потреби будь-якої системи господарювання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Першочерговим завданням сьогодення аграрного сектора економіки є підвищення економічної ефективності аграрних підприємств. Для його розв'язання важливо виявити як основні, так і другорядні фактори формування ефективності. У вітчизняній літературі опубліковано чимало праць, в яких досліджуються теоретичні та практичні аспекти ефективного функціонування підприємницьких форм господарювання на селі, насамперед П.І. Гайдучького, О. В. Березіна, П. М. Макаренка, М.Й. Маліка, Л.Ю. Мельника, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Онищенко, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишина та багатьох інших. Проте дану проблему вивчали за допомогою аналізу господарської діяльності окремого підприємства шляхом дослідження її різноманітних аспектів – виконання плану виробництва та реалізації продукції, забезпеченість ресурсами та ефективність їх використання, отримання фінансових результатів тощо. У практиці вітчизняної економічної роботи кількість таких аспектів іноді сягала кількох десятків (залежно від розмірів і спеціалізації підприємства). Основи подібної методики аналізу пізніше були перенесені на оцінку ефективності роботи різноманітних бізнесових структур. При цьому аналіз одержання тих чи інших результатів за допомогою факторного аналізу обмежувався лише окремими показниками економічної ефективності та функціонально пов'язаними з ним факторами. Іншими словами, аналіз з економічної ефективності сукупності аграрних підприємств та її залежність від багатого різноманіття факторів практично був відсутній. Тому необхідні конкретизація та обґрунтування основного показника економічної ефективності аграрних підприємств України, окремих природних зон, регіонів, районів тощо, характеристика його просторової варіації та виявлення її основних факторів.

**Мета статті.** Проведення на засадах кореляційно-регресійної моделі факторного аналізу

прибутковості аграрного бізнесу Запорізького регіону та встановлення найважливіших чинників економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** У рамках загальноприйнятого підходу до визначення економічної ефективності як величини результату з розрахунку на одиницю витраченого на нього ресурсу в ролі узагальнюючого підсумкового показника результативності діяльності аграрного підприємства виступає рівень рентабельності виробництва (рівень прибутковості), який представляє собою відношення суми прибутку від реалізації сільськогосподарської продукції до її повної собівартості помножене на 100%. За даними «Форми 50 – сільське господарство» за 2014 р., його можна визначити як окремо по рослинництву (рядок 010) і тваринництву (рядок 0130), так в цілому по галузі сільського господарства (сума рядків 010 та 0130). Оскільки наявна статистична інформація за 2014 р. за «Формою 50 – сільське господарство» відображає результативні показники діяльності лише середніх та великих підприємств, то це зумовлює обмежений факторний аналіз економічної ефективності аграрних підприємств Запорізької області.

Факторний аналіз почнемо з вивчення варіації рівня рентабельності за 2014 р. у графічній формі (рис. 1).

Рівень рентабельності сільськогосподарських підприємств у 2014 р. коливався у широких межах і не тільки в цілому по підприємницьких структурах, а й по кожній організаційно-правовій формі. У 105 підприємств він був нижчий за 0%, у 372 перевищував його, і в кожній формі була певна кількість як збиткових, так і прибуткових підприємств: у товариствах з обмеженою відповідальністю – 54 та 193; у акціонерних товариствах – 11 та 16; у сільськогосподарських виробничих кооперативах – 6 та 25; у приватних підприємствах – 16 та 84; у фермерських господарствах – 6 та 45 і в державних підприємствах – 9 та 5.

З рис. 1 видно, що максимальне значення рівня рентабельності досягається в інтервалі від 40,1% до 50%, мода дорівнює 37,4% що відображає найчастіший рівень рентабельності вибірки. Значення асиметрії  $Sk = 0,86$  і ексцесу  $Ek = -0,54$  свідчить про незначну правосторонню асиметрію. Дійсно, ліворуч від моди маємо 45% підприємств, праворуч – 42%. Основні властивості нормального закону розподілу дещо порушені.

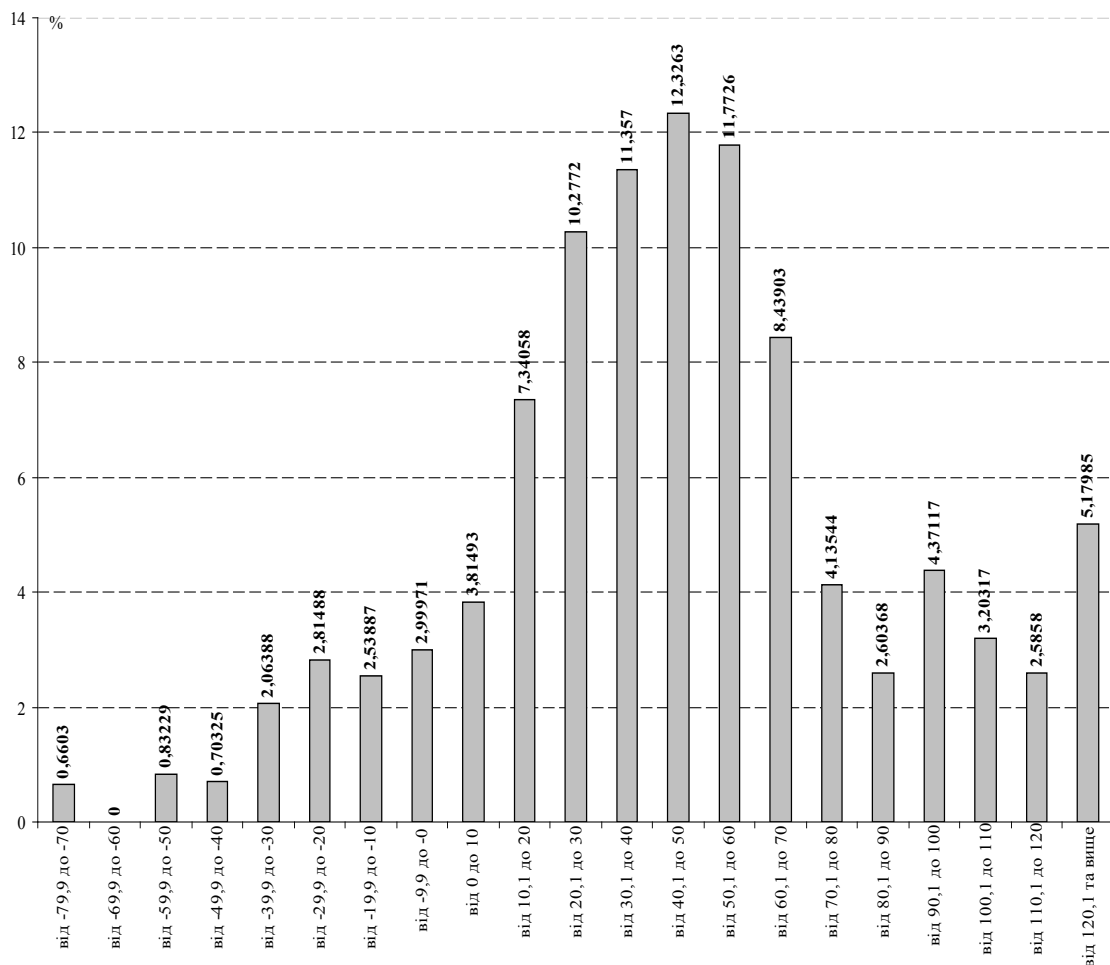


Рис. 1. Гістограма розподілу аграрних підприємств Запорізької області за рівнем рентабельності у 2014 р.

Показник рівня рентабельності окремих форм господарювання також характеризується великою варіацією (табл. 1), що не дозволяє однозначно визначити оптимальну за наявних умов організаційно-правову форму підприємництва регіону. Проте результати дослідження просторової варіації рівня рентабельності окремих форм підприємництва, які представлені в таблиці 1, говорять, що найнижчий відсоток розсіювання показника ефективності мають фермерські господарства та товариства з обмеженою відповідальністю, розмір якого в обох випадках не перевищує 70%. Така ситуація супроводжується і найвищими модальними та середніми величинами показника прибутковості в даних структурах, що дає підстави зробити висновок про більш стійку позицію цих форм господарювання, порівняно з іншими, на аграрному ринку регіону.

Таблиця 1  
Результативні показники дослідження просторової варіації рівня рентабельності організаційно-правових форм Запорізької області

Форма господарювання	Модальне значення рівня рентабельності, %	Середній рівень рентабельності, %	Коефіцієнт варіації, %
Товариство з обмеженою відповідальністю	57,8	26,2	65,6
Акціонерне товариство	50,2	24,8	76,4
Сільськогосподарський виробничий кооператив	43,4	18,35	88,3
Приватне підприємство	49,4	22,6	81,4
Фермерське господарство	55,05	30,3	63,6
Державне підприємство	26,9	11,6	71,2

Нестабільність соціально-економічних умов функціонування сільськогосподарських підприємств, безсистемність урядових реформаційних заходів в умовах розвитку ринкової економіки спричиняє значні коливання в показнику економічної ефективності виробництва – рівні рентабельності. Цей показник перш за все залежить від внутрішніх чинників розвитку, зокрема, від рівня ресурсозабезпечення [1, с. 94].

Значною мірою на формування динаміки ефективності господарювання у різних організаційно-правових формах у Запорізькій області вплинула негативна динаміка ресурсного забезпечення досліджуваних господарств, що є наслідком зниження інвестиційної активності сільськогосподарських підприємств як результату погіршення їх фінансово-економічного стану.

Для виявлення взаємозв'язку між рівнем рентабельності і показниками ресурсозабезпечення сільськогосподарських підприємств у розрізі груп рівня рентабельності Запорізької області було проведено результативне групування. У результаті статистичного поєднання груп рівня рентабельності підприємств встановлено дуже високий рівень впливу на результативну ознаку всіх трьох видів ресурсів, а саме ступінь забезпечення підприємств земельними, трудовими та капітальними ресурсами. Із зростанням середнього розміру сільськогосподарського підприємства збільшуються показники отриманого рівня прибутковості. Означені показники ресурсозабезпечення одночасно є показниками розмірів сільськогосподарських підприємств і рівня концентрації виробництва.

Однією з достовірних статистичних закономірностей, визначених вітчизняними та зарубіжними вченими, є позитивний вплив зростання масштабів виробництва на показники економічної ефективності [2, с. 199]. З метою виявлення такого взаємозв'язку та його форми в сільськогосподарському виробництві Запорізької області проведено множинний кореляційно-регресійний аналіз, результати якого наведено в таблиці 2.

Коефіцієнт детермінації між результативною й факторними ознаками у всій сукупності сільськогосподарських підприємств становить 0,96. Найвищий він у товариствах з обмеженою відповідальністю, а у інших підприємницьких формах господарювання – значно нижчий. Оскільки чинник масштабів виробництва в товариствах з обмеженою відповідальністю у 2014 р. діяв якнайчіткіше, можна зробити висновок про найвищий рівень адаптованості цієї організаційно-правової форми сільськогосподарських підприємств до сучасних вимог ринкової економіки в досліджуваному регіоні.

Таблиця 2  
Статистичні характеристики залежності рівня рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції від показників ресурсозабезпечення сільськогосподарських підприємств Запорізької області, 2014 р.

Форма підприємств	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
Сільськогосподарські підприємства, всього	$Y = -90,31 + 0,0098x_1 + 0,0079x_2 + 2,0388x_3$	0,96
Товариства з обмеженою відповідальністю	$Y = -65,318 + 0,0085x_1 + 0,024x_2 - 1,0569x_3$	0,92
Акціонерні товариства	$Y = -59,628 - 0,0036x_1 - 0,0036x_2 + 0,087x_3$	0,66
Сільськогосподарські виробничі кооперативи	$Y = -40,131 - 0,019x_1 + 0,0019x_2 - 0,103x_3$	0,65
Приватні підприємства	$Y = -70,4 + 0,0446x_1 + 0,0052x_2 + 0,0243x_3$	0,69
Фермерські господарства	$Y = -23,447 - 0,011x_1 + 0,0104x_2 + 1,487x_3$	0,90
Державні підприємства	$Y = -34,014 + 0,005x_1 + 0,0042x_2 - 0,147x_3$	0,83

Кожній підприємницькій формі, згідно чинного законодавства України, властиві різні рівні авторитарності управління й відповідальності керівника за кінцеві результати господарювання, що, безперечно, відображається на організації сільськогосподарської діяльності та впливає на її економічну ефективність. Таку відмінність вважаємо суттєвою, а тому зосередимо увагу на особливостях організації та координації сільськогосподарського виробництва в підприємницьких структурах регіону.

Важливим чинником ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств усіх організаційно-правових форм є процес організації аграрного бізнесу як показник його конкурентоспроможності. Вітчизняна статистика регіону дозволяє відстежувати залежність рівня рентабельності від основних конкурентоздатних показників на рівні адміністративних районів. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу вивчимо вплив окремих чинників, які пов'язані з особливістю організації сільськогосподарського виробництва на його ефективність в аграрних підприємствах. Використаємо інформацію про діяльність підприємницьких структур 20 адміністративних районів Запорізької області, до числа яких не було включено вузькоспеціалізовані садівницькі підприємства, птахофабрики і свинокомплекси. Тобто проаналізована діяльність підприємств із традиційною організацією сільськогосподарського виробництва на середніх та великих масивах земельних ресурсів.

Результативна ознака: критерій ефективності – рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва ( $У_x$ ). Розглядався вплив на нього наступних чинників:

- середньорічної вартості активів із розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, грн. ( $x_1$ );
- виробничих витрат на 1 га сільськогосподарських угідь, грн. ( $x_2$ );
- адміністративних витрат на 1 га сільськогосподарських угідь, грн. ( $x_3$ );
- середньомісячних грошових надходжень від реалізації сільськогосподарської продукції, тис. грн. ( $x_4$ ) (визначає розмір товарообігу);
- середньомісячної заробітної плати одного середньорічного працівника, грн. ( $x_5$ );
- затрат праці із розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, люд.-год. ( $x_6$ );
- частки витрат на виробництво продукції тваринництва у структурі виробничих витрат сільськогосподарської продукції, % ( $x_7$ ).

Отримане рівняння регресії має вигляд:

$$У_x = -27,021 - 0,0033X_1 + 0,0206X_2 + 0,044X_3 + 0,0058X_4 + 0,007X_5 - 0,006X_6 + 0,081X_7.$$

Насамперед зазначимо, що на основі парних коефіцієнтів кореляції між результативною та окремими факторними ознаками встановлено відсутність впливу на рівень рентабельності виробництва сільськогосподарської продукції затрат праці на 1 га сільськогосподарських угідь

( $x_6$ ) та значимості в економіці підприємств тваринницької галузі ( $x_7$ ).

Відсутність очевидного зв'язку між затратами праці на 1 га сільськогосподарських угідь і рівнем прибутковості виробництва пов'язана з цілим комплексом проблем у сфері використання трудових ресурсів у галузі сільськогосподарства: нераціональним використанням наявного виробничого персоналу, яке не сприяє підвищенню продуктивності праці; з недоліками в обліку затрат праці, особливо у разі використання залучених працівників на сезонних роботах; високою диференціацією живої та уречевленої праці при виробництві різних видів продукції, що пов'язано з диференціацією рівня її механізації; а також сезонними коливаннями зайнятості багатьох працівників.

Як відомо, виробництво тваринницької продукції у більшості підприємств є збитковим і тому значними темпами згортається. Значна кількість підприємств регіону взагалі не здійснює її виробництва. Така ситуація є вкрай нераціональною з позиції суспільних інтересів, оскільки не гарантує надійне забезпечення області м'ясо-молочною продукцією регіонального виробництва. Однак вона суттєво не позначається на загальному рівні рентабельності сільськогосподарських підприємств: внаслідок зменшення обсягів виробництва тваринницької продукції відбувається вивільнення частини економічних ресурсів (основних та оборотних фондів, працівників основного виробництва та навіть землі під посівами кормових культур), що дозволяє збільшити виробництво більш рентабельної рослинницької продукції.

Вплив інших чинників з досліджуваної нами сукупності є суттєвим. Про це свідчить множинний коефіцієнт кореляції між ними та результативною ознакою, який становить 0,95, та інші параметри, що використовуються для статистичної перевірки гіпотез.

Найбільшою є тіснота зв'язку між результативною ознакою і виробничими витратами в розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь. Коефіцієнт кореляції між ними становить 0,92. Параметри рівняння свідчать, що зі зростанням виробничих витрат із розрахунку на 1 га угідь на 1 грн. можна очікувати на збільшення рівня рентабельності виробництва на 0,0206%. Інакше кажучи, в розрахунку на 1 га земельної площі зі зростанням витрат на 1 грн. можна очікувати на збільшення виручки на 1,54 грн., що говорить про повну окупність виробничих витрат. Це свідчить про досить високий рівень технологій у значній кількості підприємств регіону, що використовується в сільськогосподарському виробництві.

Також виявлена досить висока залежність між результативною ознакою та середньомісячною заробітною платою одного середньорічного працівника. Коефіцієнт кореляції між ними складає 0,82. Тобто зі зростанням місячної зарплати працівника на 1 грн. можна очі-



кувати на збільшення рівня рентабельності на 0,006%. Це свідчить про активацію мотивації праці в тих підприємствах Запорізької області, які прагнуть високого результату, основною формою прояву якого є матеріальне стимулювання працівників.

Існує прямий зв'язок між рівнем адміністративних витрат на 1 га угідь, рівнем середньомісячних грошових надходжень від реалізації продукції та досліджуваним результативним показником. Однак несподіваним є зворотній зв'язок між вартістю активів в розрахунку на одиницю площі і рівнем рентабельності сільськогосподарського виробництва. Основною причиною цього є нераціональність складу активів. На сьогоднішній день значна кількість основних фондів сільськогосподарських підприємств регіону як фізично, так і морально, зношена, крім того, чимало техніки є несправною, а порожні тваринницькі приміщення взагалі не використовуються в сільськогосподарському виробництві.

Отже, результати кореляційно-регресійних аналізів показали, що найважливішими факторами економічної ефективності сільськогосподарського виробництва є: 1) розміри підприємства; 2) оплата праці як фактор мотивації праці; 3) інтенсивність виробництва (величина витрат і активів на одиницю площі). Тому проаналізуємо рівень цих факторів формування економічної ефективності господарської діяльності у прибуткових та збиткових групах підприємств.

Розміри прибуткових підприємств кожної організаційно-правової форми господарювання більші від збиткових – за площею продуктивних земель в середньому на 7,6%, вартістю активів – на 43%, чисельністю працівників – на 23,5%, а за показником суми грошових надходжень від реалізації – в середньому на 58,2%. Ст. 63 Господарського кодексу України встановлено, що підприємства з середньообліковою чисельністю до 50 осіб та сумою виручки від реалізації до 500 тис. євро належать до малих [3, с. 39]. Цим параметрам майже повністю відповідають розміри збиткових підприємств різних форм господарювання Запорізької області, які можна вважати малими, а прибуткові – середніми. Проте якщо об'єктивно судити, то розміри збиткових підприємств достатні для ефективного використання техніки на польових механізованих роботах, оскільки при 10-пільній сівоозміні й розмірі оброблюваного контуру 0,5 поля робоча довжина гонів може наближатися до 1000 м [4, с. 63-65]. Але прибуткові підприємства всіх форм без винятку значно краще стимулюють працівників. Річна оплата праці в них в середньому в 1,3 рази вища порівняно зі збитковими, хоча її питома вага у витратах і грошових надходженнях більшості з них поступається збитковим. Дещо суперечливий характер мають показники інтенсивності виробництва. Якщо за вартістю активів на 1 га сільськогосподарських угідь прибуткові підприємства поступа-

ються збитковим (від 1,1 до 34,5%), то за річною сумою виробничих витрат на цю ж площу й вартістю мінеральних добрив на 1 га ріллі більше ніж у 1,5 рази в середньому перевищують збиткові. Проте, як показало рівняння регресії, така ситуація є цілком логічною для прибуткових підприємств Запорізького регіону.

**Висновки.** Отже, результати досліджень внутрішніх факторів рівня рентабельності сільськогосподарських підприємств Запорізької області показали, що реалізація господарської діяльності прибуткових підприємств відмінна від збиткових. По-перше, прибуткові підприємства значно більші за розміром ресурсозабезпечення, що дозволяє їм активно користуватися перевагами зростаючої віддачі від масштабів виробництва. По-друге, прибуткові підприємства реалізують більш ефективну систему стимулювання праці, розуміючи простий постулат економіки: якщо зарплата працівників підприємства не змінюється в бік підвищення її залежності від рівня ефективності їх праці, то жодного практичного ефекту годі сподіватись. По-третє, збиткові підприємства обирають неінтенсивний спосіб ведення підприємництва, оскільки їх аграрний бізнес характеризується низьким рівнем додаткових вкладень у сільськогосподарське виробництво в умовах зниження ефективності використання наявних на балансових рахунках активів. Таким чином, можна зробити висновок, що для підвищення ефективності функціонування підприємств галузі Запорізької області перш за все слід вести мову про удосконалення рівня господарювання, а саме застосування передових принципів формування і зміцнення матеріально-технічної бази, розробка і впровадження нових підходів до ефективного використання трудових ресурсів, раціоналізація внутрішньопідприємницького землекористування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березін О.В. Проблеми розвитку АПК: чинники та форми державного впливу / О.В. Березін // Трансформація земельних відносин до ринкових умов: збірник матеріалів Одиннадцятих річних зборів Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 194–198.
2. Березін О.В. Формування ефективних механізмів функціонування підприємств АПК / О.В. Березін // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – Т. 1. – С. 76–79.
3. Господарський кодекс України. – К.: Право, 2009. – 137 с.
4. Коваленко Ю.С. Факторний аналіз економічної ефективності аграрних підприємств України. / Ю.С. Коваленко, І.В. Охріменко, О.В. Демченко, О.Ю. Грищенко // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С. 60–67.
5. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств по Запорізькій області у розрізі категорій за 2014 р.: Форма 50 – сільське господарство. – Запоріжжя: Запорізьке обласне управління статистики, 2015. – 106 с.

УДК 332.13

Лещух І.В.

кандидат економічних наук,  
молодший науковий співробітник сектору просторового розвитку  
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України

## ПРІОРИТЕТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТРОПОЛІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕТРОПОЛІЙ (НА ПРИКЛАДІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ)

## PRIORITIES AND TOOLS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL AND INVESTMENT INFRASTRUCTURE OF REGIONAL METROPOLISES' METROPOLIS POTENTIAL (THROUGH THE EXAMPLE OF WESTERN UKRAINE)

### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості сучасного розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури регіональних метрополій (на прикладі Західного регіону України). Названо пріоритети та інструменти його активізації як вагомого елемента реалізації метрополійного потенціалу регіональних метрополій.

**Ключові слова:** метрополія, регіональні метрополії, фінансова інфраструктура регіональних метрополій, інвестиційна інфраструктура регіональних метрополій, метрополійний потенціал регіональних метрополій.

### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности современного развития финансово-инвестиционной инфраструктуры региональных метрополій (на примере Западного региона Украины). Названы приоритеты и инструменты его активизации как весомого элемента реализации метрополійного потенциала региональных метрополій.

**Ключевые слова:** метрополия, региональные метрополии, финансовая инфраструктура региональных метрополій, инвестиционная инфраструктура региональных метрополій, метрополійный потенциал региональных метрополій.

### ANNOTATION

This article explores the features of modern development of financial and investment infrastructure of regional metropolises (through the example Western Ukraine). The priorities and instruments of its development as an important element of the implementation of regional metropolises' metropolis potential are specified.

**Keywords:** metropolis, regional metropolises, financial infrastructure of regional metropolises, investment infrastructure of regional metropolises, regional metropolises' metropolis potential.

**Постановка проблеми.** Посилення диференціації регіонального та субрегіонального фінансово-інвестиційного розвитку та умов ведення бізнесу в метрополісах та на решті територій регіону є актуальною проблемою просторової політики України впродовж усього періоду незалежності, що зумовлено, з одного боку, існуючими соціально-економічними та геополітичними проблемами, а з іншого – недостатньо ефективним використанням фінансово-економічного та інвестиційного потенціалу регіонів країни. У підсумку ці чинники ускладнюють процес формування конкурентоспроможних економічних комплексів.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різні аспекти функціонування фінансово-інвестиційної системи як регіону, так і країни загалом досліджуються у працях таких науковців, як О. Васильєв [1], О. Іваницька [2], С. Степаненко [3] та ін. Проте не вирішеними питаннями для сучасної української

регіоналістики є дослідження пріоритетів та розробка комплексу інструментів розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури реалізації метрополійного потенціалу регіональних метрополій України, що і є метою статті.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Регіональна структура економіки значною мірою визначає і структуру регіонального фінансово-інвестиційного ринку. У Західному регіоні України основні фінансові потоки розподілені досить нерівномірно: основна їх

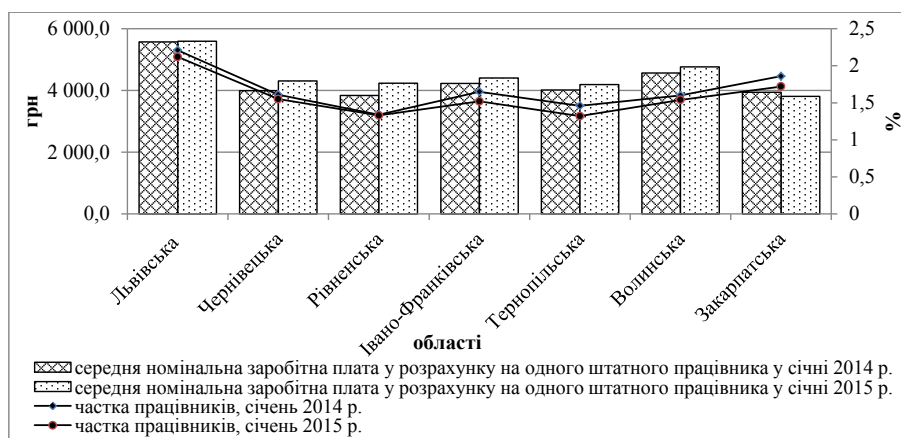


Рис. 1. Частка штатних працівників, зайнятих у фінансовій сфері, у загальній чисельності найманих працівників в областях Західної України, та їх середня зарплатна плата у січні 2014 р. та січні 2015 р., % \*  
\*Джерело: складено за даними [4-10]

частина зосереджена у метрополійному місті Львові, менша – у мм. Рівному та Луцьку. Так, за даними [4], у м. Львові кожен третій зайнятий у фінансовій сфері у 2014 р. отримував заробітну плату в межах 5-10 тис. грн. Разом з тим у Львівській області, порівняно з іншими областями регіону, найвищою є частка штатних працівників, зайнятих у фінансовій сфері, у загальній чисельності найманих працівників (рис. 1). Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників названої сфери Львівщини у січні 2015 р. становила 5595,68 грн [8] (у лютому 2015 р. – 6121,0 грн), натомість Рівненщини – 4239 грн [5], а Закарпаття – 3941 грн [6] (при цьому заборгованості із виплати заробітної плати працівникам сфери у жодній із областей не виявлено).

Львову частку у структурі фінансово-інвестиційних інституцій Західної України становлять банківські установи. Зокрема, концентрація відділень та банкоматів банківських установ України найвищою є у м. Львові – відповідно 496 та 887 од., що більш ніж утричі перевищує відповідні показники інших обласних центрів регіону. При цьому найбільшу питому вагу серед банківських відділень займають відповідні установи, головні офіси яких розміщено у мм. Києві (82,5%) та Дніпропетровську (12,9%).

Чільне місце м. Львів займає і за кількістю регіональних банків, де розміщено п'ять із семи банків Західної України. Серед них – ПАТ «Кредобанк» – найбільший банк регіону з найвищою часткою польських інвестицій у банківську систему України<sup>1</sup>.

Найнижчий рівень регіональної присутності філій регіональних банків Західної України характерний для Чернівецької області (лише 3 діючі філії, розміщені у м. Чернівці). Відсутність головних офісів, а також незначне представництво регіональних банків в Рівненській та Тернопільській областях пов'язані, частково, з низьким рівнем розвитку середнього та великого бізнесу (кількість підприємств на 10 тис. населення в Тернопільській області вдвічі менша, ніж середнє значення по Україні), а також найнижчою серед усіх областей Західного регіону щільністю населення.

В Ужгороді та Луцьку діють по одному регіональному банку, які належать до малих, а мережа їх філій не є розгалуженою та здебільшого представлена у Західному, частково у

Центральному і Південному (по одному відділенню у відповідних обласних центрах) регіонах України.

Вагомим елементом фінансово-інвестиційної інфраструктури регіональних метрополій та складовою сукупного фінансового потенціалу України є небанківські фінансово-кредитні установи (табл. 1).

Найвища концентрація регіональних небанківських фінансово-інвестиційних установ Західного регіону України спостерігається у м. Львові. При цьому найвищим потенціалом характеризуються кредитні спілки, третина з яких має широко розгалужену мережу відділень як на території Львівської області, так і за її межами.

Таблиця 1

**Територіальне розміщення регіональних небанківських фінансово-кредитних установ Західного регіону України (за станом на квітень 2015 р.), од.\***

Обласні центри \ Установи	Кредитні спілки	Ломбард	Фінансові компанії	Страхові компанії	Недержавний пенсійний фонд	Інші кредитні установи	Разом
Львів	30	19	10	7	2	3	71
Чернівці	15	5	–	–	–	1	21
Рівне	11	–	–	1	–	2	24
Івано-Франківськ	25	6	3	3	2	2	41
Тернопіль	22	3	2	–	–	1	28
Луцьк	10	5	1	–	–	2	18
Ужгород	20	3	–	1	–	2	26

\*Джерело: складено за даними<sup>2</sup>

Разом з тим, недержавні пенсійні фонди розміщені лише у мм. Львів та Івано-Франківськ – по дві установи (або по 2,5% від загальної кількості зареєстрованих в Україні Фондів). Проте львова частка ринку недержавного пенсійного обслуговування у 2013–2014 рр. припадала на Відкритий пенсійний фонд «Соціальні гарантії», головний офіс якого знаходиться у м. Львів<sup>3</sup>.

Вагомим показником стабільності й успішності соціально-економічного розвитку регіону, а також індикатором «метрополійного статусу» його центра в фінансово-інвестиційному контексті є обсяг залучених інвестицій. Так, за весь період інвестування в обласні центри Західної України станом на поч. 2015 р. найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) було залучено в економіку м. Львова – 841,4 млн дол. США (табл. 2), з яких: 53,9% – у фінансову та страхову діяльність; 11,7% – постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря; 5,1% – операції з нерухомим майном.

До п'ятірки основних країн-інвесторів метрополійного міста Львова у 2014 р. належали

<sup>1</sup> У 2013 р. ПАТ «Кредобанк» увійшов у ТОП-3 найкращих регіональних банків України за версією тижневика «Контакт», а також до ТОП-20 найнадійніших банків України за версією журналу «Кореспондент»; у 2015 р. «Кредобанк» очолив рейтинг найжиттєздатніших банків України за версією журналу «Forbes (Україна)».

<sup>2</sup> Комплексна інформаційна система Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг <http://www.kis.nfp.gov.ua/>

<sup>3</sup> Зокрема, станом на 01.04.2015 р. чиста вартість активів Відкритого пенсійного фонду «Соціальні гарантії» склала 3,7 млн грн, з яких майже 49% – банківські депозити, 42% – облігації внутрішніх державних позик, 8,5% – корпоративні облігації та 0,5% – інші активи [11].



Таблиця 2

**Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)  
в обласні центри Західного регіону України на поч. 2014 р. та на поч. 2015 р.\***

№ з/п	Обласний центр	Прямі іноземні інвестиції							
		на поч. 2014 р.				на поч. 2015 р.			
		загальний обсяг, млн дол. США	на 1 жителя, тис. дол. США	у % до загального підсумку по області	у % до загального підсумку по обласних центрах регіону	загальний обсяг, млн дол. США	на 1 жителя, тис. дол. США	у % до загального підсумку по області	у % до загального підсумку по обласних центрах регіону
1	Львів	1101,6	1,5	64,7	59,1	841,4	1,1	61,2	49,7
2	Чернівці	28,5	0,1	35,6	1,5	23,2	0,08	33,8	1,4
3	Рівне	152,0	0,6	48,5	8,1	139,7	0,6	51,9	8,3
4	Івано-Франківськ	338,7	1,4	41,6	18,2	505,3	2,2	54,6	29,9
5	Тернопіль	19,8	0,1	28,7	1,1	15,6	0,07	27,7	0,9
6	Луцьк	167,8	0,8	49,2	9,0	116,0	0,5	42,7	6,9
7	Ужгород	56,7	0,5	13,0	3,0	50,9	0,4	13,5	3,0

\*Джерело: складено за даними [5-11]

Польща (40,3%), Кіпр (19%), Австрія (18%), Британські Віргінські Острови (5%), Нідерланди (3%) [4].

Найменший обсяг прямих іноземних інвестицій, станом на поч. 2015 р., залучено в економіку м. Чернівці – 23,2 млн дол. США, що у розрахунку на 1 жителя становить лише 87,7 дол. США [10].

Погоджуємося з думкою [12, с. 55], що концентрація об'єктів фінансово-інвестиційної інфраструктури у м. Львові та розгалужена мережа їх філій, відділень тощо в просторовому аспекті, серед іншого, обумовлена його статусом як центру концентрації фінансових потоків та впливу в Західному регіоні, зокрема, через концентрацію сервісних організацій з надання високоінтелектуальних послуг; локалізацію провідних інституцій на національному (регіональному) та міжнародному рівнях, розвинену транспортну інфраструктуру; вищий рівень фінансової спроможності населення, а також концентрацію головних офісів економічно потужних корпорацій і фірм. Зокрема, у Західному регіоні України розміщено чотири із двохсот найбільших компаній України (за версією журналу «Forbes (Україна)») за підсумками господарської діяльності у I півріччі 2014 р.:

– компанія «WOG» – 12 позиція у рейтингу; головний офіс знаходиться у м. Луцьку; виторг у I півріччі 2014 р. – 9134 млн грн; сфера діяльності – реалізації імпортованих нафтопродуктів у широко розгалуженій мережі автозаправних станцій (при цьому надаються і додаткові послуги: організація швидкого харчування, магазин швидкого обслуговування, авто мийка, парковка тощо);

– ПАТ «Концерн Галнафтогаз» – 18 позиція у рейтингу; головний офіс знаходиться у м. Львові; виторг у I півріччі 2014 р. – 7196,3 млн грн; сфера діяльності – реалізація нафтопродуктів великим та малим гуртом, надання послуг зі зберігання та транспортування

нафтопродуктів юридичним осам; роздрібна реалізація пального через мережу заправних комплексів «ОККО» (у тому числі, організація швидкого харчування, дрібний рітейл);

– Закарпатнафтопродукт-Мукачєво – 143 позиція у рейтингу; головний офіс знаходиться у м. Мукачеве Закарпатської області; виторг у I півріччі 2014 р. – 968,2 млн грн; сфера діяльності – торгівля нафтопродуктами (на поч. 2011 р. мережа АЗС, які належали компанії, складала 30 одиниць в основному розміщених у Закарпатській області. У 2012-2013 рр. компанією викуплено АЗС в Київській, Хмельницькій, Львівській і Харківській областях, а у 2014 р. – Миколаївську мережу «Ранг» (18 АЗС) і 19 АЗС «Лукойл-Україна» в Київській і Дніпропетровській областях);

– ТОВ «Кроно-Україна» – 167 позиція у рейтингу; головний офіс знаходиться у м. Кам'янка-Бузька Львівської області; виторг у I півріччі 2014 р. – 735,8 млн грн; сфера діяльності – деревообробка (компанія входить до складу швейцарської групи Swiss Krono Group).

Крім того, компанія «WOG» та ПАТ «Концерн Галнафтогаз» мають широко розгалужену по Україні мережу автозаправних станцій, де, крім основних послуг – реалізації нафтопродуктів, надаються й додаткові послуги: організація швидкого харчування, дрібний рітейл, авто мийка, парковка тощо.

Загалом, у 2013 р. найбільша кількість підприємств Західного регіону України була сконцентрована у м. Львові – 35,4 тис. або 43,8% від загальної кількості підприємств, розміщених в обласних центрах регіону, найменша – у м. Чернівці – лише 2,3%. Найвищий рівень прибуткових та найнижчий рівень збиткових підприємств звітному році зафіксовано у м. Тернополі (64,8% і 35,2% відповідно) та Львові (62% і 38% відповідно). Однак, у загальному підсумку найбільший обсяг прибутку отримали суб'єкти господарювання м. Львова –



2765,5 млн грн, що майже вчетверо перевищує відповідний показник у м. Тернополі. Підприємства інших обласних центрів Західного регіону України у 2013 р. отримали збиток.

Отже, фінансово-інвестиційна діяльність регіональних метрополій є надзвичайно ефективним інструментом оптимізації усіх сфер життєдіяльності місцевої громади. Проте існуючі регіональні диспропорції у розвитку бізнес-середовища, недалекоглядність і консервативність центральної та регіональної влади, існуючі соціально-економічні та геополітичні проблеми сучасного періоду розвитку України тощо зумовлюють негативні тенденції показників фінансово-інвестиційної діяльності регіонів та країни загалом. У зв'язку з цим вважаємо, що необхідно прийняти комплекс заходів (насамперед центральної та регіональної влади) з розвитку фінансово-інвестиційної інфраструктури регіональних метрополій, зокрема:

**1. Трансформувати локальні суспільні блага у фінансові активи, залучати їх в оборот на регіональному, національному та міжнародному фінансових ринках.**

**2. Сприяти розвитку четвертинного і п'ятеринного секторів економіки,** зокрема, шляхом активізації фінансово-інвестиційної діяльності у відповідних галузях економіки. Адже переважання та зростаюча тенденція розвитку цих секторів – якісна вимога до структури економіки метрополії, що засвідчує її відповідність вимогам постіндустріального суспільства та закріплення метрополійного статусу (потенціалу) міста-метрополіса як носія послуг вищого порядку. Однак четвертинний сектор в структурі економіки Західного регіону України на сьогодні займає найменшу частку – 12,14% (проти 34,2% в США та 29% в ЄС), а п'ятеринний – приблизно 20,5%.

Крім того, задля комплексного підвищення економічного потенціалу як міст-метрополісів, так й інших осередків економічної активності (наприклад, міст нижчого рангу), доцільним є розосередження ділової активності в просторі шляхом винесення частини підприємств за межі території міст-метрополісів та формування на їх околицях промислових зон. А вивільнені території міст-метрополісів мають використовуватися переважно для будівництва нових об'єктів четвертинного сектору, бізнес-інфраструктури та підприємств п'ятого і шостого технологічних укладів [12, с. 19].

**3. Сформувати дієвий механізм фінансово-інвестиційної логістики метрополії з метою ефективного управління її фінансово-інвестиційними потоками шляхом забезпечення взаємоузгодження інтересів, завдань та пріоритетів всіх стейкхолдерів.**

<sup>4</sup> «Greenfield» (інвестиції «з нуля») – це інвестиції у будівництво нового підприємства (включаючи всі допоміжні будівлі, споруди, цехи тощо).

<sup>5</sup> «Brownfield» – це інвестиції у вже збудовані приміщення, цехи, корпуси тощо, які інвестор може модернізувати з метою розміщення виробництва.

**4. Фінансово-інвестиційна інтеграція в глобальну індустрію фінансово-інвестиційних послуг,** зокрема, шляхом міжрегіональної та міжнародної взаємодії фінансового ринку метрополії з іншими фінансовими ринками; активізації «посередницької участі» фінансово-інвестиційних інститутів метрополії у фінансових потоках регіонального, національного та міжнародного значення.

**5. Розробити та поширювати «дорожні карти» та інвестиційні паспорти для інвесторів; комплексні промоційні заходи і маркетинг пріоритетних об'єктів інвестування.** «Дорожні карти» та інвестиційні паспорти мають стати інструментами комунікації між різними стейкхолдерами і насамперед інвесторами та місцевою владою. Задля цього останній доцільно розробити відповідну друковану продукцію, електронні видання, а також сформувати базу даних наявних інвестиційних ділянок (майданчиків) типу «Greenfield»<sup>4</sup> та «Brownfield»<sup>5</sup>, які в комплексі мають дати потенційному інвестору вичерпну щодо переваг кожної конкретної території, підприємства тощо (ґрунтуватись на статистичній інформації фінансово-економічного характеру щодо об'єкта інвестування загалом та його складових частин); форм підприємницької діяльності іноземних інвесторів та особливостей податкової системи України; порядку державної реєстрації іноземних інвестицій та особливостей застосування митних пільг підприємствами з іноземними інвестиціями; підстави для відмови у державній реєстрації іноземних інвестицій та порядок її оскарження тощо.

**6. Забезпечити ефективність, дієвість та гнучкість сектору ділових послуг (метрополія як бізнес-центр), зокрема шляхом:**

– залучення потужних організаційно-управлінських та інформаційно-аналітичних комплексів, які володіють значним фінансово-інвестиційним потенціалом задля акумулювання ресурсів у метрополії, зростання конкурентоздатності її економіки; збільшення дохідної частини як місцевого, так і державного бюджетів; позитивного впливу на стан валюти країни перебування загалом;

– активізація діяльності нових форм просторової організації бізнесу (бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, технопарків, індустріальних парків тощо), у тому числі використання кластерного підходу до розвитку фінансово-інвестиційних інститутів. Доцільно, зокрема:

1) враховуючи кращу міжнародну і європейську практику реалізації державної та регіональної політики підтримки нових форм просторової організації бізнесу розробити та затвердити заходи з активізації відповідної діяльності в Україні на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях;

2) забезпечити часткове бюджетне фінансування відповідної діяльності. При цьому розміри такого фінансування повинні визначатися, вра-

ховуючи специфіку функціонування кожної конкретної форми просторової організації бізнесу;

3) вдосконалити координаційне забезпечення та методичну підтримку регіональних і місцевих органів влади щодо організації та активізації діяльності нових форм просторової організації бізнесу на рівні регіонів та метрополійних міст України; забезпечити ведення на мезо- та макrorівнях статистики їх діяльності;

4) лібералізувати фіскальне середовище діяльності нових форм просторової організації бізнесу (адже коефіцієнт кореляції між приростом прямих іноземних інвестицій та приростом податкових надходжень становить 0,759).

Разом з тим інструментом забезпечення ефективності діяльності нових форм просторової організації бізнесу мають стати жорсткі механізми їх реєстрації та моніторингу діяльності.

Загалом, досягнення ефективності, дієвості та гнучкості сектора ділових послуг дозволить підвищити імідж та забезпечити метрополії статус бізнес-центра для інвесторів та інноваційних підприємств.

**7. Сформувані комплекс довгострокових стратегій зміцнення та розширення метрополійної фінансово-інвестиційної системи, як одного з пріоритетних інструментів істотного підвищення конкурентоспроможності метрополії загалом.**

Необхідність формування довгострокових стратегій зміцнення та розширення метрополійної фінансово-інвестиційної системи зумовлена потребою у найбільш раціональному, оптимальному та ефективному використанні економічного та фінансово-інвестиційного потенціалу метрополії. У зв'язку з цим регіональній владі варто: дослідити та чітко встановити домінуючі цілі, визначити пріоритетні завдання щодо розвитку метрополійної фінансово-інвестиційної системи, які мають бути вирішені протягом планового періоду; сформувані методологію й інструментарій організації планування розвитку метрополійної фінансово-інвестиційної системи, визначити напрями та механізми міжмуніципальної та міжрегіональної фінансово-інвестиційної взаємодії; організувати підбір кадрів, здатних вирішити поставлені завдання щодо формування й реалізації комплексу заходів в рамках цієї стратегії.

Загалом, планування розвитку метрополійної фінансово-інвестиційної системи на основі комплексного підходу дозволить максимально врахувати і використати фінансово-інвестиційний потенціал території задля задоволення потреб та забезпечення гармонійного розвитку країни загалом.

**8. Підготувати та залучати фінансово грамотний людський капітал як один із ключових показників фінансово-економічного потенціалу метрополії та країни загалом.**

Ступінь поширення фінансових послуг в Україні залишається низьким, особливо у порівнянні з європейськими державами. Зокрема, за результатами першого Всеукраїнського соці-

ологічного дослідження «Фінансова грамотність та обізнаність в Україні» було встановлено, що більшість громадян країни користуються лише базовими фінансовими послугами, серед яких: переказ грошей через банк (92%), оплата комунальних платежів через банк (78%), користування банківським рахунком та платіжковою картою (61%), проведення платежів через термінали платіжних систем (38%), обмін валют (31%) та споживче кредитування (28%). Крім того, громадяни, які проживають у Західному регіоні України (34%), частіше мали негативний досвід користування фінансовими послугами, особливо у порівнянні з респондентами з Північного (20%) та Східного (19%) регіонів. Загалом, населення України практично не користується так званими інвестиційними послугами. При цьому, українці не зацікавлені в отриманні більшого обсягу інформації про фінансові продукти, що пояснюється, зокрема, браком коштів для здійснення інвестицій, слабкою довірою до фінансової системи загалом або простим нерозумінням того, як користуватися фінансовими послугами [13].

Відтак, сьогодні актуалізувалася необхідність проведення за участю центральних та місцевих органів влади, професійних асоціацій, банківських та фінансових установ, комерційних компаній та громадських організацій освітніх заходів, тематичних інтерактивних занять тощо для різних вікових і соціальних груп населення за спеціально розробленими методичними рекомендаціями відповідно до цільових аудиторій, враховуючи їх особливості та сферу інтересів. Адже на сьогодні, як свідчать дані Всеукраїнського соціологічного дослідження «Фінансова грамотність та обізнаність в Україні», основним джерелом інформації при виборі фінансової стратегії компанії (домогосподарства) є поради ділових партнерів, друзів, родичів (52%).

**9. Сформувані ефективні комунікації з бізнес-спільнотою та громадськістю, зокрема, шляхом:**

- забезпечення перманентної інформаційної прозорості та відкритості діяльності фінансово-інвестиційних інститутів метрополії;

- надання широкому колу стейкхолдерів доступу до інформації щодо кон'юнктури фінансово-інвестиційних ринків різних рівнів, а також видів і тарифів на послуги фінансово-інвестиційних інститутів.

**10. Забезпечити перманентну інформаційну прозорість та відкритість діяльності фінансово-інвестиційних інститутів метрополії, зокрема, щодо:** структури власності та корпоративного управління; результатів операційної діяльності; менеджменту і колегіальних органів; участі у фінансово-інвестиційних групах, а також операцій з пов'язаними особами. Зазначимо, саме за такими блоками (кожен з них включає низку критеріїв) Українське кредитно-рейтингове агентство щорічно аналізує рівень розкриття інформації, зокрема, банківськими установами

України [14]. До речі, за підсумками 2014 р. жоден із регіональних банків Західної України не увійшов до відповідного рейтингу.

**11. Просувати фінансово-інвестиційні послуги відповідних інституцій у системі метрополія-периферія, що насамперед передбачає:**

11.1. Розвиток комунікаційної мережі та впровадження дистанційного обслуговування клієнтів.

11.2. Підвищення якості послуг фінансово-інвестиційних інститутів метрополії, зокрема, шляхом:

- впровадження спрощеної, гнучкої та трансформаційної системи мікрокредитування як інструменту підтримки малого бізнесу;

- застосування інноваційних підходів до обслуговування клієнтів;

- інтенсифікація та розширення спектру послуг з іпотечного кредитування;

- диверсифікація та підвищення якості існуючих та впровадження нових сучасних фінансово-інвестиційних продуктів для обслуговування клієнтів;

- активізація охоплення населення фінансово-інвестиційними послугами небанківських установ;

- зростання надання страхового захисту ширшому колу підприємств та організацій з врахуванням регіональних особливостей розвитку;

- підтримки нововведень та інвестиційних проектів за рахунок ресурсів небанківських фінансових інститутів.

Резюмуючи сказане, зазначимо, перспективи нарощення фінансово-інвестиційного потенціалу регіональних метрополій загалом пов'язані з розширенням внутрішньорегіональних, міжрегіональних та міжнародних зв'язків, активізацією міжмуніципального співробітництва, просторовою оптимізацією економічних кластерів, формуванням інституційного середовища для стимулювання ендегенних чинників розвитку, тобто ефективного використання внутрішнього потенціалу зростання.

**Висновки.** Досягнення названих у дослідженні цілей дозволить об'єктам фінансово-інвестиційної інфраструктури підвищити власну конкурентоспроможність, що, своєю чергою, позитивно відіб'ється на результатах їх фінансово-господарської діяльності та показниках прибутковості на вкладений капітал. З іншого боку, зростання територіального поширення генерованих метрополією позитивних фінансово-інвестиційних ефектів на прилеглі території дозволить, зокрема:

- забезпечити поєднання і взаємне посилення рівноцінних центрів зростання (у Західному регіоні, наприклад, таких агломерацій, як Дрогобич-Трускавець-Борислав, Червоноград-Сокаль тощо);

- збільшити кількість нових робочих місць у сфері фінансової діяльності;

- місцевим бюджетам залучити додаткові надходження за рахунок видатків на обслуговування фінансово-інвестиційної системи;

- вдосконалити взаємовідносини між вітчизняними та зарубіжними (зокрема, транскордонними) фінансово-інвестиційними установами, що активізує впровадження та використання інновацій та ноу-хау суб'єктами фінансової діяльності, розширить кількість та підвищить якість послуг системи банківських та небанківських інститутів;

- підвищити інвестиційну привабливість країни загалом як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильєв О. Особливості взаємозв'язку між економічним розвитком регіону і його фінансовою інфраструктурою / О. Васильєв // Інноваційна економіка. – 2013. – № 5 (43). – С. 123-127.
2. Іваницька О. Концептуальний підхід щодо регулювання розвитку фінансової інфраструктури в Україні / О. Іваницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej3/txts/SOCIALNA/08-IVANICKA.pdf>.
3. Степаненко С. Фактори інвестування та інвестиційний клімат регіонів у контексті загальноекономічного розвитку України / С. Степаненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-4/doc/1/11.pdf>.
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.ukrstat.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Рівненській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rv.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Головного управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>.
7. Офіційний сайт Головного управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>.
8. Офіційний сайт Головного управління статистики у Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifstat.gov.ua/>.
9. Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>.
10. Офіційний сайт Головного управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cv.ukrstat.gov.ua/>.
11. Офіційний сайт фінансової групи «Оптіма» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://optima-c.com.ua/ua/>.
12. Метрополізаційні процеси в регіоні: концептуальні підходи та прикладні аспекти просторового аналізу: науково-аналітична доповідь / НАН України. Інститут регіональних досліджень; наук. ред. М. Мельник. – Львів, 2014. – 65 с.
13. Фінансова грамотність населення України залишає бажати кращого [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-territory.com/articles/f%D1%96nansova-gramotn%D1%96st-naselennya-ukra%D1%97nizalisha%D1%94-bazhati-krashchogo>.
14. Исследование информационной прозрачности банков по результатам 2014 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ucra.com.ua/ru/news/ucra-issledovanie-informatsionnoy-prozrachnosti-bankov-po-rezultatam-2014-goda-490>.



УДК 330.341.1

**Сторова О. Ю.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова***Сторова Ю.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету будівництва і архітектури***Можайкіна Н.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова*

## ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ І ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

### INNOVATIONS AS THE BASIS OF STRUCTURAL CHANGES AND IMPROVEMENT OF COMPETITIVENESS OF REGIONAL ECONOMY

#### АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтована роль інновацій у структурній перебудові регіональної економіки та підвищенні її конкурентоспроможності, проведено аналіз чинників, що стримують структурні перетворення на основі інновацій, визначені завдання регіональної політики держави зі стимулювання інноваційного розвитку регіонів, а також напрямів і умов їх здійснення в Україні.

**Ключові слова:** інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, інноваційний розвиток регіонів, регіональні наукові центри, регіональна політика, структурні перетворення.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обоснована роль инноваций в структурной перестройке региональной экономики и повышении ее конкурентоспособности, проведен анализ факторов, сдерживающих структурные преобразования на основе инноваций, определены задачи региональной политики государства по стимулированию инновационного развития регионов, а также направлений и условий их осуществления в Украине.

**Ключевые слова:** инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, инновационное развитие регионов, региональные научные центры, региональная политика, структурные преобразования.

#### ANNOTATION

The scientific research substantiates the role of innovation in the restructuring of the regional economy and enhancing its competitiveness. It conducts the analysis of the constraints to structural transformation through innovation, defines objectives of the regional policy of the state to encourage innovative development of regions and the ways and conditions of their implementation in Ukraine.

**Keywords:** innovation, innovative activity, competitiveness, innovative development of regions, regional research centers, regional policy, structural transformation.

**Постановка проблеми.** Сталий соціально-економічний розвиток регіонів України можливий сьогодні лише за умови здійснення якісних структурних перетворень. Досвід розвинених країн свідчить, що якісні структурні перетворення в економіці і підвищення її конкурентоспроможності засновані на широкому впровадженні інновацій, на максимальному використанні інноваційного потенціалу регіонів.

Лише використання інноваційного потенціалу забезпечить створення і реалізацію принципово нової продукції, яка збільшить конкурентні переваги регіонів України.

Слід зазначити, що інноваційний потенціал регіону являє собою сукупність різних видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності, включаючи: науково-дослідні, проектно-конструкторські, технологічні організації; експериментальні виробництва; навчальні заклади; персонал організацій. Зміцнення конкурентоспроможності регіональної економіки пов'язане зі структурними перетвореннями економічної системи відповідно до потреб технологічного і соціального прогресу [1, с. 41].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам інноваційного розвитку регіонів та його ролі в структурній перебудові економіки, впливу структурних чинників на якісні процеси економічного розвитку регіонів присвячені праці М. Макаренка, В. Соловйова, О. Федосєєвої та ін. Проте деякі питання і проблеми структурних перетворень регіональної економіки на основі інновацій потребують подальшого дослідження.

**Мета статті.** Обґрунтування ролі інновацій у структурній перебудові регіональної економіки та підвищенні її конкурентоспроможності, аналіз чинників, що стримують структурні перетворення на основі інновацій, визначення завдань регіональної політики держави зі стимулювання інноваційного розвитку регіонів, а також напрямів і умов їх здійснення.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна галузева структура вітчизняної економіки свідчить про низький рівень конкурентоспроможності регіонів України. Близько 90–95% технологій, що використовуються підприємствами Украї-



ни, належать до застарілих III–IV технологічних укладів.

Оцінюючи розбіжності, що існують у структурі регіонального промислового комплексу, слід зазначити, що домінуючими в ньому є низько-, середньо-, низькотехнологічні галузі промисловості, питома вага яких становить близько 90%. Середньо- і високотехнологічні галузі промисловості зосереджені лише в трьох областях (Київській, Харківській та Львівській) і складають близько 10% у загальному обсязі виробництва. Крім цього, у виробництві наявні високі енерго- і ресурсовитрати (у 2–5 разів вищі, ніж у розвинених країнах) [2, с. 151].

Інновації поділяються на дві групи – інноваційні процеси та інноваційні продукти. До першої групи відносяться галузі виробництва, у яких основну роль відіграють інноваційні технології, які забезпечують зниження витрат виробництва. Такі інновації характерні для чорної й кольорової металургії, хімічної, нафтохімічної й харчової промисловості. Підприємства цих галузей виробництва впроваджують засоби автоматизації і механізації виробничих процесів з метою зниження витрат виробництва й підвищення продуктивності.

До другої групи входять продуктові інновації в тих галузях виробництва, в яких основна мета – підвищення якості й розширення асортименту продукції, зниження залежності від імпортової сировини й матеріалів (легка, машинобудівна й медична промисловість). Інноваційна активність підприємств другої групи не є високою внаслідок тривалості процесів розробки, випуску й впровадження нової продукції.

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що підприємства західних областей України схильні впроваджувати продуктові інновації, а центральних й східних областей – в інноваційні технології.

Наявна структурна деформація регіональної економіки негативно впливає на можливості підвищення її конкурентоспроможності і пояснюється переважно тим, що в попередні роки в економіці України та її регіонів структурні перетворення відбувалися переважно стихійно, під впливом зовнішніх чинників, за відсутності єдиної стратегії структурної перебудови і чітко визначених пріоритетів. Водночас за умов хронічного дефіциту фінансування й відсутності ефективної регіональної політики заходи з реструктуризації економіки не призвели до технологічної модернізації виробництва на основі інновацій. Внаслідок цього не було створено умов для відкриття нових виробництв, які б у перспективі могли забезпечити якісні зміни в структурі регіональної економіки.

Сьогодні здійснення структурних перетворень регіональної економіки на основі інновацій стримується наступними чинниками:

- недостатнім рівнем використання інноваційного потенціалу як головного засобу підвищення конкурентоспроможності;

- відсутністю необхідного державного фінансування структурних та інноваційних перетворень;

- недостатньо ефективними економічними механізмами державної підтримки й стимулювання інноваційної діяльності;

- відсутністю необхідного наукового забезпечення інноваційного розвитку регіонів;

- вичерпанням поточних конкурентних переваг галузей регіональної економіки;

- слабким або деформованим попитом на інновації;

- відсутністю розвиненої інноваційної інфраструктури;

- великою диференціацією регіонів за рівнем економічного та технологічного розвитку;

- неефективною системою захисту прав та інтересів суб'єктів інноваційної діяльності, а також регулювання процесу передачі технологій;

- відсутністю механізмів перерозподілу капіталу від традиційних до науко- та технологічних галузей економіки.

Однією з головних умов здійснення якісних структурних перетворень регіональної економіки є достатній обсяг інвестицій в інноваційну діяльність підприємств. Проблема фінансування інноваційної діяльності підприємств у регіонах України залишається надзвичайно гострою. Основною причиною, що стримує інноваційну діяльність, більшість підприємств (майже 86%) називають саме відсутність фінансування для покриття великих витрат, пов'язаних з нововведеннями [3, с. 67].

За іншими даними, інноваційно-інвестиційну діяльність підприємств стримують нестача власних коштів (81,7% респондентів), недостатня фінансова підтримка держави (50,9%), великі витрати на нововведення (49,3%), високий економічний ризик (32,5%), тривалий термін окупності нововведень (29,5%), низький платоспроможний попит на продукцію (25,5%), нестача інформації про нові технології (17,1%), відсутність можливостей для кооперації з іншими підприємствами та науковими організаціями (16,7%), нестача інформації про ринки збуту (15,2%) [4, с. 121].

Крім цього, сьогодні велика частка інвестицій (до 75%) вкладається в підприємства низькотехнологічних галузей економіки.

Таким чином, відсутність державного фінансування, недостатність вітчизняних та іноземних інвестицій, практично відсутність фінансування недержавними структурами, у тому числі комерційними банками, і нерозвиненість регіонального фондового ринку значно ускладнюють інноваційний розвиток регіональної економіки, а, відповідно, й структурні перетворення в економіці.

Оскільки стимулювання інноваційної діяльності вітчизняних підприємств має вирішальне значення для досягнення якісних структурних перетворень в економіці, то з

метою їхньої фінансової підтримки в регіонах доцільно створювати:

- спеціалізовані інноваційні фінансово-кредитні установи (державні та комунальні), діяльність яких законодавчо закріплена Законом України «Про інноваційну діяльність» і передбачає залучення коштів як місцевих бюджетів, так і юридичних та фізичних осіб;

- мережі інноваційних фондів, які дозволяють об'єднувати кошти різних інвесторів та знання спеціалістів й широко використовуються у багатьох розвинених країнах;

- привабливі умови для залучення іноземних інвестицій.

Вибір пріоритетів у здійсненні структурних перетворень економіки окремих регіонів зумовлює урахування різноманітних умов і факторів (економічних, соціальних, демографічних, екологічних та ін.); формування конкурентного середовища та інноваційної інфраструктури; ефективного використання ресурсної бази регіону; залучення інвестицій.

На особливу увагу заслуговує створення і розвиток регіональної інноваційної інфраструктури, оскільки саме вона сприяє розвитку сфери високих технологій, яка включає наступні галузі: біотехнології, фармацевтичну промисловість, медицину, нанотехнології, інформаційні та авіакосмічні технології, машинобудування, промислові та природоохоронні технології, енергетику, масові комунікації та ін.

Серед складових інноваційної інфраструктури слід зазначити: технополіси (зони науково-технічного розвитку), технопарки (дослідницькі, технологічні, промислові, аграрні), науково-технічні альянси, інноваційні центри (технологічні, регіональні та галузеві), бізнес-інкубатори (інноваційні та технологічні), спеціальні економічні зони та ін.

Досвід розвинених країн свідчить, що створення відповідних об'єктів інноваційної інфраструктури сприяє удосконаленню галузевої структури виробництва й соціально-економічному розвитку регіонів, широкому впровадженню інновацій у виробництво й підвищенню конкурентоспроможності продукції, застосуванню на рівні регіональної економіки різних нових форм господарювання відповідно до вимог світового ринку, забезпечення ефективного зв'язку науки і бізнесу, підтримці високотехнологічних підприємств, прискореному просуванню інновацій на ринок.

Найбільш поширеними регіональними інноваційними структурами в Україні стають технопарки і території зі спеціальним режимом інвестиційно-інноваційної діяльності. Ефективними інноваційними структурами на сучасному етапі вважаються науково-інноваційні технологічні комплекси, створені на основі провідних вищих навчальних закладів. Саме вони здатні забезпечити інтеграцію вузів з реальним сектором економіки для розв'язання економічних проблем регіонів і реалізації цільових та галу-

зових програм, пов'язаних зі структурними перетвореннями економіки.

Необхідно зазначити, що створення необхідної інноваційної інфраструктури неможливо здійснити одночасно у всіх регіонах країни, тому слід починати з регіонів, які вже мають достатньо розвинену інфраструктуру і в яких фактично діють високотехнологічні підприємства з робочою силою високої кваліфікації.

Однією з основ інноваційного розвитку регіонів України має стати його наукове забезпечення, яке може бути надане регіональними науковими центрами НАН і МОН України, що охоплюють декілька областей країни. Зокрема, Північно-східний науковий центр – Харківська, Сумська, Полтавська області; Придніпровський науковий центр – Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська області; Західний науковий центр – Львівська, Івано-Франківська, Волинська, Закарпатська, Рівненська, Тернопільська, Хмельницька та Чернівецька області; Південний науковий центр – Одеська, Миколаївська, Херсонська області та деякі інші наукові центри [2, с. 91].

Зазначені регіональні наукові центри у тісній взаємодії з регіональними органами влади повинні вирішувати наступні завдання: надавати наукове забезпечення вирішення актуальних проблем соціально-економічного розвитку відповідних регіонів, визначати пріоритетні напрями структурних перетворень регіональної економіки, розробляти довгострокові прогнози інноваційного розвитку регіонів і відповідні регіональні програми та інше.

У Харківській області за сприяння регіонального наукового центру розроблено регіональну програму інноваційного розвитку виробничої і соціально-економічної сфери «Технокрай», яка передбачає комплексний підхід до технологічного переобладнання виробництва, створення сучасної транспортної і комунікаційної інфраструктури, вирішення екологічних проблем [2, с. 60].

Важливим напрямом структурних перетворень регіональної економіки є стимулювання розвитку виробництва, заснованих на використанні місцевих ресурсів або вторинної сировини. Вирішення проблем енерго- та ресурсозбереження є вкрай необхідним для регіональної економіки у сучасних умовах.

Однією з основних умов реалізації структурних перетворень на рівні регіону є розвиток інноваційного підприємництва, що являє собою якісно нову форму інтеграції науки з виробництвом і полягає у освоєнні, впровадженні та реалізації підприємницькими структурами на свій власний ризик технічних і технологічних інновацій, розроблених науково-дослідними інститутами. При цьому розвиток інноваційного підприємництва повинен відбуватися через поетапне формування системи податкового стимулювання науки та інновацій, законодавче забезпечення прав інтелектуальної власності,

формування нових інноваційних підприємств, здатних створювати комерційно привабливі інноваційні проекти.

Здійснення структурних перетворень регіональної економіки на основі інновацій потребує проведення певних організаційних і управлінських заходів в межах регіональної політики, яка повинна враховувати соціально-економічні процеси, що відбуваються сьогодні в окремих регіонах країни, діяльність органів місцевого самоврядування, енергетичний і ресурсний потенціал регіонів, й сприятиме створенню конкурентних переваг регіонів.

Отже, головною метою сучасної регіональної політики можна визначити створення ефективної високотехнологічної структури регіональної економіки, спроможної забезпечувати розвиток інноваційних виробництв і підвищення її конкурентоспроможності, а у довгостроковій перспективі – стає економічне зростання.

Необхідність здійснення подальших структурних перетворень регіональної економіки і підвищення її конкурентоспроможності ставить перед регіональною політикою держави комплекс завдань з інноваційного розвитку, серед яких можна визначити наступні:

- створення і розвиток регіональної інноваційної інфраструктури;
- зміцнення інституційних чинників структурних перетворень;
- наукове обґрунтування пріоритетів інноваційного розвитку регіонів, їх технологічної модернізації та структурної перебудови;
- забезпечення державного фінансування структурних та інноваційних перетворень;
- організація ефективної співпраці регіональних наукових центрів з регіональними органами влади;
- стимулювання розвитку наукомістких та високотехнологічних виробництв і створення умов для інвестування у технологічне оновлення виробництва;
- реалізація цільових регіональних програм підтримки інноваційної діяльності;
- визначення шляхів вирішення проблем енерго- та ресурсозбереження;
- формування та реалізація регіональних інноваційних програм та проектів;
- стимулювання розвитку інноваційного підприємництва;
- впровадження механізмів стимулювання та підтримки високотехнологічного експорту;
- об'єднання багатьох учасників в розробці науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських програм (університетів, державних науково-дослідницьких інститутів, центрів і лабораторій);
- формування сприятливого інвестиційного клімату у регіонах, зокрема, шляхом зниження

рівня оподаткування підприємств з іноземними інвестиціями в пріоритетних галузях виробництва;

– створення спеціалізованих державних та комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ, які передбачають залучення коштів місцевих бюджетів і юридичних та фізичних осіб;

– створення та підтримка мереж інноваційних фондів.

**Висновки.** Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки. Підвищення конкурентоспроможності регіональної економіки забезпечується саме якісними структурними перетвореннями у напрямку збільшення частки інноваційно активних підприємств.

Сьогодні продовжується структурна деформація регіональної економіки внаслідок того, що пріоритети розвитку мають низько технологічні галузі економіки. А це негативно впливає на можливість підвищення її конкурентоспроможності і не створює умови для відкриття нових виробництв, які б у перспективі могли забезпечити довгострокові конкурентні переваги регіональної економіки.

Відсутність державного фінансування, недостатність вітчизняних та іноземних інвестицій, практично відсутність фінансування недержавними структурами, у тому числі комерційними банками, і нерозвиненість регіонального фондового ринку значно ускладнюють і гальмують інноваційний розвиток регіональної економіки, а, відповідно, й структурні перетворення в економіці.

Урахування особливостей та інноваційного потенціалу кожного регіону, а також визначення пріоритетів у здійсненні структурних перетворень регіональному рівні створить необхідні умови для підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федосеева О.В. Особливості регіональної соціально-економічної політики України в ринкових умовах / О.В. Федосеева / Економічний вісник НГУ. – 2009. – № 3. – С. 39–44.
2. Соловйов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики: [монографія] / [В.П. Соловйов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк]. – К.: Фенікс, 2008. – 224 с.
3. Макаренко М.В. Забезпечення інноваційної моделі соціально-економічного розвитку регіону / М.В. Макаренко // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 4. – С. 64–73.
4. Норкіна Т.П., Скарбун З.А., Тарханова Н.О. Стратегічне планування інноваційного розвитку підприємств як основа структурних перетворень економіки регіону / [Т.П. Норкіна, З.А. Скарбун, Н.О. Тарханова] // Економіка будівництва і міського господарства: Реформування організаційних структур та корпоратизація економіки. – 2009. – № 2. – Т. 5. – С. 113–124.



УДК 330.34:332.143

Плугіна Ю.А.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки  
та управління виробничим і комерційним бізнесом  
Українського державного університету залізничного транспорту*

## ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

### INTELLECTUAL CAPITAL AS THE BASIS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF UKRAINIAN REGIONS

#### АНОТАЦІЯ

Регіональна інноваційна система є структурним елементом національної інноваційної системи, створення якої передбачено реалізацією інноваційного шляху розвитку України. У статті визначено роль регіональної інноваційної системи у забезпеченні інноваційного шляху розвитку держави, виділено основні її підсистеми. Досліджено роль та значення інтелектуального потенціалу та капіталу в забезпеченні ефективного інноваційного розвитку регіонів. Наведено взаємозв'язок понять «інтелектуальний потенціал» та «інтелектуальний капітал». Зазначено, що основним інструментом формування інтелектуального капіталу є інвестування.

**Ключові слова:** регіональна інноваційна система, національна інноваційна система, інтелектуальний потенціал, інтелектуальний капітал, інноваційний шлях розвитку.

#### АННОТАЦИЯ

Регionalная инновационная система является структурным элементом национальной инновационной системы, создание которой предусмотрено реализацией инновационного пути развития Украины. В статье определена роль региональной инновационной системы в обеспечении инновационного пути развития государства, приведены основные ее подсистемы. Исследована роль и значение интеллектуального потенциала и капитала в обеспечении эффективного инновационного развития регионов. Приведена взаимосвязь понятий «интеллектуальный потенциал» и «интеллектуальный капитал». Отмечено, что основным инструментом формирования интеллектуального капитала является инвестирование.

**Ключевые слова:** региональная инновационная система, национальная инновационная система, интеллектуальный потенциал, интеллектуальный капитал, инновационный путь развития.

#### ANNOTATION

Regional innovative systems are structural elements of national innovative system, whose creation is provided by realization of an innovative way of development of Ukraine. In article, the role of regional innovative system in providing an innovative way of development of the state is defined, its main subsystems are given. The role and value of intellectual potential and capital in ensuring effective innovative development of regions is investigated. The interrelation of the concepts «intellectual potential» and «intellectual capital» is given. It is noted that the main instrument of formation of the intellectual capital is investment.

**Keywords:** regional innovative system, national innovative system, intellectual potential, intellectual capital, innovative way of development.

**Постановка проблеми.** Пріоритетним напрямом підвищення конкурентоспроможності національної економіки України визнано інноваційний шлях розвитку, що пояснюється слідуванням як загальним світовим тенденціям розвитку, так і виконанням норм Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтова-

риством з атомної енергії і їхніми державами-членами – з іншої.

Забезпечення економічного розвитку держави в цілому вимагає побудови ефективної системи розвитку регіонів країни. Створення національної інноваційної системи, побудова якої передбачена реалізацією стратегії розвитку інноваційної економіки України, – це побудова сукупності державних і регіональних органів влади, підприємств та організацій, що взаємодіють між собою, здійснюють і підтримують інноваційну діяльність, та забезпечує підвищення конкурентоспроможності й економічне зростання регіонів, а також країни в цілому.

Водночас з територіального погляду національна інноваційна система складається з регіональних інноваційних систем, ефективність функціонування яких забезпечується узгодженістю функціонування комплексу інститутів законодавчо-правового, податкового, фінансового, виробничого та наукового характеру. Регіональні інноваційні системи створюються для консолідації активів регіону й оптимального використання його економічного потенціалу, що, по-перше, збільшує надходження до місцевих бюджетів, по-друге, забезпечує залучення і збереження висококваліфікованого персоналу, по-третє, підвищує конкурентоспроможність економіки регіону. Метою їх організації є формування необхідних і достатніх умов для переходу України на інноваційний шлях розвитку на основі відновлення і модернізації виробництва, впровадження сучасних технологій, устаткування та продукції. Їхня діяльність має бути скерована на активізацію інноваційної діяльності за рахунок удосконалення форм і методів управління інноваціями, адекватних вимогам сучасних ринкових відносин. У рамках регіональної інноваційної системи повинна проводитись робота з організаційного забезпечення створення, підтримки і розвитку регіональної інноваційної інфраструктури; інформаційного забезпечення інноваційної діяльності; науково-методичного забезпечення інноваційного етапу розвитку регіону; освітнього забезпечення самого регіонального інноваційного процесу в цілому [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню питань формування, функціону-



вання та розвитку національної та регіональної інноваційних систем присвячено роботи українських та зарубіжних вчених, зокрема: Л.І. Федулової [2], М. Шарко [3], О.І. Волкова [4], С.І. Архієреєва [5], В.В. Третяка та Н.В. Дронова [6], О.В. Комеліної [7], О.І. Соскіна [8], О.В. Васильєва [9], О.І. Амоші [10] та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на різке зростання кількості та якості наукових досліджень щодо створення та ефективного функціонування національної та регіональної інноваційних систем, все ж необхідно зауважити на наявності численної кількості актуальних питань, що потребують більш глибокого дослідження. Одним з таких питань, зокрема, є дослідження чинників формування ефективної регіональної інноваційної системи. З огляду на це, **метою статті** є дослідження інтелектуального капіталу як одного з основних чинників ефективного інноваційного розвитку регіону.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Регіональна інноваційна система (РІС) є структурним елементом національної інноваційної системи (НІС), так званою «базою» побудови останньої, тому повністю повторює зміст, функції та структуру НІС, однак формує інноваційне середовище в певному регіоні, через що інноваційні системи кожного окремого регіону мають свої особливості.

Досліджуючи структуру РІС, треба виділити основні її підсистеми:

1. Підсистема генерації знань, що охоплює організації зі здійснення фундаментальних та прикладних досліджень, науково-дослідні інститути, центри та дослідницькі структурні підрозділи, лабораторії організацій, ВНЗ, дослідно-конструкторські бюро.

2. Підсистема комерційного використання знань, технологій за допомогою виробництва і реалізації інноваційної продукції та послуг охоплює підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність (зокрема винахідництво, раціоналізаторство, впровадження нових технологій, техніки тощо); маркетингові служби, що досліджують вподобання споживачів нової продукції та послуг; суб'єкти економічної діяльності та домогосподарства, які формують попит на інноваційну продукцію і використовують її в процесі виробництва та споживання.

3. Підсистема відтворення знань і формування кадрів для наукової та інноваційної діяльності: установи шкільної, позашкільної, вищої та професійної освіти, а також інші організації, що здійснюють

підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації трудових ресурсів.

4. Підсистема інноваційної інфраструктури, що створює необхідні умови для інноваційної діяльності, охоплює: інформаційні мережі, державну систему науково-технічної інформації, патентно-ліцензійну службу, технопарки, бізнес-інкубатори, інноваційно-технологічні центри, венчурні фонди, консалтингові фірми та інше (на основі [11, с. 180.]

Як бачимо, перша та третя підсистеми безпосередньо пов'язані з формуванням інтелектуального потенціалу, створенням, використанням та розвитком наукових знань (інтелектуальним капіталом). Слід ще раз наголосити, що в сучасних умовах знання, освіта, наукові розробки є основними факторами ефективного розвитку будь-якого підприємства, а отже, регіону та держави в цілому. Варто зазначити, що інтелект українського народу визнається первинним ресурсом задля розвитку держави, що проголошено в Статуті Українського товариства «Інтелект нації», президентом якого є Л.М. Кравчук. Лише ефективне використання інтелектуального потенціалу України, що знаходиться на світовому рівні, може сприяти процвітання держави та високому рівню життя населення [12].

Функціями інтелектуального потенціалу суспільства можна назвати: надання кваліфікаційної та професійної підготовки населенню задля продуктивної діяльності; розвиток творчих навичок, зокрема теоретичного мислення; масова трансформація наукових знань у буденне знання; протистояння процесам руйнування суспільної свідомості [13].

О.І. Сіренко досліджує чинники, що стимулюють чи стримують розвиток інтелектуального потенціалу [14]. До перших зараховують недосконалу нормативно-правову базу відносно питань інтелектуальної власності; недостатню кількість розробок; відсутність шкали оцінювання інтелектуального потенціалу; недостатній рівень досвідченості працівників; недостат-



Рис. 1. Взаємозв'язок понять інтелектуального потенціалу та капіталу  
Джерело: [15]

ній рівень економічної культури; страх перед змінами; проблеми із залученням інвестицій; недосконалу систему мотивації тощо. Чинниками, що стимулюють розвиток інтелектуального потенціалу, є: комплексна нормативно-правова база, якісна та численна множина розробок; високий кваліфікаційний рівень працівників; сильна корпоративна культура; можливість капіталізації власних коштів тощо.

Поняття інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу неможна ототожнювати. Трансформація інтелектуального потенціалу в капітал відбувається в процесі активного використання інтелектуальних ресурсів, тобто інтелектуальний капітал є ефективно використаним в економічній діяльності інтелектуальним потенціалом (рис. 1).

Через цю відмінність вважаємо, що основою інноваційного розвитку як окремого регіону, так і держави в цілому є саме інтелектуальний капітал. Пояснення зводиться до того, що яким би «великим» не був інтелектуальний потенціал, однак якщо його не використовувати, то від нього немає суспільної чи будь-якої іншої користі, тому він не може вплинути на ефективність реалізації інноваційної моделі розвитку, зокрема й функціонування регіональних інноваційних систем.

Важливість інтелектуального капіталу визначена Т. Стюартом в роботі [16]. Інтелектуальний капітал є одним з основних факторів, що впливає на:

- конкурентоспроможність підприємства, високу динаміку його вартості та стратегічні ринкові позиції в конкурентному середовищі, а отже, й на конкурентоспроможність регіону в цілому;
- перспективи збільшення кількості інтелектуально наповнених робочих місць за рахунок гармонізованого розвитку «трикутника знань»: освіти, досліджень, інновацій;
- темпи розвитку процесів капіталізації та економічної безпеки підприємств;
- основний зміст політики захисту бізнесу загалом та його інтелектуальної власності зокрема;
- істотні структурні зміни у вартості структури активів та пасивів за умови трансферу технологій і продажу послуг кваліфікованих працівників;
- рівні еластичності всіх факторів виробництва через якісно нові структурно-функціональні форми їхньої взаємодії з інтелектуальним капіталом.

Розглядаючи інтелектуальний капітал як об'єкт управління, можна виділити два види управлінських дій щодо нього – це формування та використання. Використання інтелектуального капіталу здійснюється за допомогою форм, принципів, прийомів та методів управління, що повинні сприяти підвищенню економічної, соціальної ефективності діяльності організації. Однак першочерговим є все

ж процес формування інтелектуального капіталу як вкладення матеріального та нематеріального характеру, спрямовані на збереження, розкриття, зростання та якісний розвиток елементів людського, організаційного та структурного капіталів з метою збільшення його ролі в забезпеченні та підвищенні ефективності функціонування організації. Тобто метою інвестицій в інтелектуальний капітал є не лише створення прибутку, отримання соціального, економічного та інших видів ефекту, а ще і збереження чи зростання останнього «самого із себе» з метою можливості його потенційного використання в майбутньому.

Відповідно до різновидів інтелектуального капіталу, доцільно розділяти інвестиції в нього на окремі складові: інвестиції в людський, організаційний, структурний капітали, що докладаю розглянуто в роботі [17].

Слід зазначити, що для забезпечення належної роботи науково-дослідних, науково-технологічних, дослідно-конструкторських та інших організацій, які безпосередньо займаються створенням інноваційного продукту, слід не лише залучити високий рівень інтелектуального капіталу до регіональних інноваційних систем, однак необхідна всебічна фінансова і законодавча підтримка. Впровадження інновацій супроводжується значними витратами, високим ступенем ризику та складністю прогнозування їх результатів, тому необхідно створити сприятливе організаційне середовище для забезпечення фінансування процесу комерціалізації інновацій.

Діяльність регіональних інноваційних систем насамперед спрямована на [18, с. 104]:

- забезпечення зростання виробництва інноваційного продукту в регіоні;
- здійснення організаційної та фінансової підтримки в проведенні інноваційних заходів;
- організацію трансферу технологій і системи об'єднання підприємств з науковими установами;
- створення умов для розвитку інноваційного підприємництва;
- мотивацію до проведення інноваційної діяльності;
- ініціювання мережі зв'язків між фірмами, адміністрацією та бізнесом;
- формування виробничих систем типу інноваційних кластерів, технопарків, що діють на межі науки і техніки;
- сприяння підвищенню якості людських ресурсів шляхом організації навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації кадрів, надання консалтингових послуг, інформування тощо.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Створення регіональної інноваційної системи дає можливість: об'єднати науково-дослідні інститути й установи різних форм власності, які безпосередньо розробляють і фінансують новітню продукцію, з виробничим сектором

економіки; забезпечити належну організацію цільового навчання, підготовку й перепідготовку кадрів; інтегрувати усі ресурси в інноваційну сферу; створювати нововведення, узгоджені з вимогами замовників; гарантувати безперервність впровадження інновацій; здійснювати управління та реалізацію інноваційних проєктів; проводити трансфер технології; виводити провідні галузі економіки регіону на новий технологічний рівень виробництва.

Регіональні інноваційні системи повинні бути орієнтовані на гарантування безперервного процесу створення, закупівлі і впровадження інновацій для підвищення технічного рівня основних фондів, на проведення маркетингових досліджень для визначення доцільності створення інновацій на основі ефективного формування, використання та розвитку високого рівня інтелектуального капіталу.

Серед перспектив подальших досліджень бачимо вивчення механізму функціонування регіональних інноваційних систем.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Луцків О.М. Регіональні інноваційні системи: чинники формування та пріоритети розвитку / О.М. Луцків // Наукові записки. – 2008. – № 1 (13). – С. 2007-2014.
2. Федулова Л.І. Формування регіональних інноваційних систем у контексті принципів європейської інноваційної політики / Л.І. Федулова // Академічний огляд. – 2014. – № 1. – С. 144-155.
3. Шарко М. Модель формування національної інноваційної системи України / М. Шарко // Економіка України. – 2005. – № 8. – С. 25-30.
4. Волков О.І. Економіка і організація інноваційної діяльності: підруч. / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. – К.: ВЦ «Професіонал», 2004. – 960 с.
5. Архієреєв С.І. Взаємозв'язок розвитку регіональної інноваційної системи, інтерактивних інноваційних комплексів та інноваційної інфраструктури. Приклад регіону Емілія-Романія / С.І. Архієреєв, І.О. Дерід // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2009. – № 1. – С. 80-90.
6. Третяк В.В. Регіональна інноваційна система як основний об'єкт формування інноваційної політики / В.В. Третяк, Н.В. Дронова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 3 (93). – С. 131-137.
7. Комеліна О.В. Стратегія трансформації інноваційно-інвестиційного простору України: теорія, методологія і практика: моногр. / О.В. Комеліна. – К.: ДКС центр, 2010. – 486 с.
8. Шляхи впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в українських містах / ред. О.І. Соскін. – К.: Ін-т трансформації сусп-ва., 2008. – 63 с.
9. Методологія і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: моногр. / О.В. Васильєв. – Х.: Харк. нац. акад. міс. госп-ва, 2007. – 339 с.
10. Регулювання регіонального розвитку в Україні [Текст] / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, А.І. Землянін, Л.М. Кузьменко, Ю.В. Макогон, Л.Г. Червова, М.Г. Чумаченко // Економіка пром-сті.- 2006. – № 1. – С. 45-59.
11. Бондарчук О.В. Умови формування національної та регіональної інноваційних систем / О.В. Бондарчук // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1, вип. 1. – С. 178-181.
12. Кравчук Л.М. Виклики глобалізму та інтелект нації / Л.М. Кравчук // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Економіка» / за ред. проф. Ю.М. Мальвина, проф. Ю.В. Ніколенка. – К.: Видавничо-поліграфічний центр, 2005. – Вип. 1. – С. 14-26.
13. Геєць В. Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2003. – № 4. – С. 4-15.
14. Сиренко О.І. Підходи до оцінки інтелектуального потенціалу як складника інноваційного розвитку / О.І. Сиренко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». – 2007. – № 606. – С. 312-317.
15. Рудаков О.М. Підвищення конкурентоспроможності підприємств-виробників продукції для залізничної галузі: автореф. дис. ... канд. екон. наук. – Харків, 2008. – 23 с.
16. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации / Т.А. Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. – М.: Поколение. – 2007. – 368 с.
17. Пługина Ю.А. Інвестування як основний інструмент управління інтелектуальним капіталом підприємств залізничного транспорту / Ю.А. Пługина // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 39. – С. 154-157.
18. Яремко Л. Регіональна інноваційна система / Л. Яремко // Регіональна економіка. – 2006. – № 3. – С. 103-112.



УДК 001.891:378(477)

Попело О.В.  
кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри менеджменту інноваційної діяльності  
та державного управління,  
Чернігівського національного технологічного університету

## ПЕРСПЕКТИВИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ

### PROSPECTS FOR THE COMMERCIALIZATION OF RESEARCH FINDINGS OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

Проаналізовано вагомі результати фундаментальних досліджень вищих навчальних закладів України за критеріями вагомості науково-технічного прогресу. Розглянуто прикладні дослідження, за результатами яких отримано патенти. Здійснено аналіз розподілу прикладів результатів наукових досліджень за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки та за стадіями завершеності.

**Ключові слова:** наукова сфера, наукова та науково-технічна діяльність, науковий потенціал, інтелектуальний капітал, інтеграція, інновація, інноваційна діяльність.

#### АННОТАЦИЯ

Проанализированы весомые результаты фундаментальных исследований высших учебных заведений Украины по критериям значимости научно-технического прогресса. Рассмотрены прикладные исследования, по результатам которых получены патенты. Осуществлен анализ распределения примеров результатов научных исследований по приоритетным направлениям развития науки и техники и по стадиям завершенности.

**Ключевые слова:** научная сфера, научная и научно-техническая деятельность, научный потенциал, интеллектуальный капитал, интеграция, инновация, инновационная деятельность.

#### ANNOTATION

The significant results of basic researches of higher educational institutions in Ukraine have been analyzed by the criteria of importance of scientific and technological progress. The applied researches, which resulted obtaining the patents, have been considered. The analysis of the distribution of examples of research results by priorities of science and technology development according to the stages of completeness has been carried out.

**Keywords:** scientific sphere, academic, scientific and technical activities, scientific potential, intellectual capital, integration, innovation, innovation activity.

**Постановка проблеми.** Основною проблемою активізації інноваційної діяльності в Україні на базі посилення ролі інтелектуальної власності є те, що наукова сфера не націлена на підготовку результату у вигляді, який потрібен виробничій сфері, а виробнича сфера не має оборотних коштів та кадрового потенціалу для впровадження інновацій. Нинішній стан справ у науково-технічній сфері країни зруйнував сполучну ланку між наукою та виробництвом: галузеві науково-дослідні інститути працюють неефективно, зменшили обсяги своєї діяльності дослідні заводи політехнічних університетів, а виробнича сфера недостатньо розвиває свій інноваційний потенціал. Однак за умови налагодження ефективного трансферу знань і тех-

нологій з дослідницьких вишів у виробництво ситуацію можна змінити на краще.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню різнобічних аспектів інтелектуального капіталу, аналізу стану наукового потенціалу, комерціалізації результатів наукової та науково-технічної діяльності присвятили чимало наукових праць такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Е. Брукінг, О.Б. Бутнік-Сіверський, В.М. Геєць, Дж. Гелбрейт, Д. Даффі, А.О. Дегтяр, Л. Едвінссон, А.Г. Жарінова, С.М. Ілляшенко, В.Л. Іноземцев, Б.Є. Кваснюк, Б.Б. Леоньєв, Л. Мелоун, Л.Г. Мельник, В.П. Семиноженко, Т. Стюарт, Е. Тоффлер, П.М. Цибульов, А.А. Чухно та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Чимало науковців присвятило свої роботи вивченню наукових та науково-технічних досліджень вищих навчальних закладів. Проте у більшості праць не розглянуто питання активізації і пошуку шляхів комерціалізації результатів наукових досліджень.

**Метою статті** є дослідження перспектив комерціалізації результатів наукових досліджень вищих навчальних закладів України та аналіз вагомих результатів наукових робіт.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Світ у сучасних умовах розвивається на засадах інформаційної економіки, економіки знань, що є складовими інноваційної моделі розвитку. Враховуючи, які інженерні, соціальні й економічні завданнями сьогодні постають перед світом, очевидною стає нагальна необхідність у використанні досягнень науки і технологій з метою перетворення глобальної економіки. Вчені та інженери повинні знаходити галузі, в яких можна робити нові відкриття, створювати робочі місця, пов'язані з розвитком передових технологій, і підтримувати інвестиції в інтелект для того, щоб допомогти компаніям досягти успіху.

Одним з найважливіших чинників забезпечення конкурентоспроможних позицій української держави у світовій економіці, з одного боку, та сприяння її переходу на засади реального (а не декларативного) інноваційно-інвестиційного модернізаційного розвитку, з іншого, є ефективне використання потенціалу інтелекту-



альної власності взагалі та викладачів, і співробітників вищих навчальних закладів зокрема. Особлива роль інтелектуальної власності в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки обумовлена її специфічним місцем серед факторів виробництва. Створення нових знань і технологій та їх використання на користь соціально-економічному розвитку держави визначають роль і місце країни в світовій спільноті та рівень гарантування національної безпеки. У розвинених країнах, де 80-95% приросту ВВП припадає на частку нових знань, втілених в техніці і технологіях, можна стверджувати, що розвивається інноваційна економіка [2].

Важлива роль у примноженні інноваційного та інтелектуального потенціалу в державі належить вищим навчальним закладам, де одночасно працюють науковці, аспіранти, студенти; розвиваються фундаментальні науки, створюються прикладні розробки. Це забезпечує науці вищих навчальних закладів, результатами якої є інтелектуальна власність, високу ефективність. Слід зазначити, що не поєднані з бізнесом викладачі вишів не завжди знають, як краще мобілізувати свої академічні знання. Традиційно вчені в університетах приділяють більше уваги написанню наукових статей та їх публікаціям. Але необхідно використовувати й іншу можливість: співпрацюючи з підприємствами, комерціалізувати свої знання, свою інтелектуальну власність. Завдяки цьому вищі навчальні заклади зможуть зробити внесок в економіку країни, забезпечити себе необхідною фінансовою підтримкою для здійснення фундаментальної ролі в науці й освіті, підвищити мотивацію науково-педагогічної діяльності.

Як зазначає В.С. Шовкалюк, «зараз кожний науковий інститут змушений у тій або іншій мірі розвивати новий для себе напрямок – комерціалізацію отриманих результатів. Так діють у кожному закордонному університеті та у кожному науковому центрі, що працює в ринковому середовищі. На жаль, більшість керівників українських наукових колективів не мають необхідного уявлення про цей спеціальний напрямок. У них немає досвіду технологічного підприємництва і відповідних знань...» [4].

Вищі відіграють важливу роль у розвитку інноваційної діяльності країни, як організації з підтримки інноваційного бізнесу, які стимулюють зростання кількості малих інноваційних підприємств. Проте постає проблема відсутності сполучної ланки між вченими і реальним сектором економіки. Представники вітчизняної науки більш похилого віку зазвичай ставляться до бізнесу з недовірою і зневагою, а молодим вченим бракує знань і досвіду для переконання підприємців у ринковій привабливості власної розробки.

Проведено аналіз за 72-и вагомими результатами наукових робіт, наданими 30-и головними розпорядниками бюджетних коштів. Відбір вагомих результатів проводить головні розпорядники за такими критеріями вагомості НТП [5]:

- 1) отримано патенти в Україні;
- 2) отримано патенти в країнах СНД;
- 3) отримано патенти в США та інших розвинених країнах світу;
- 4) подано заявки на отримання патентів;
- 5) НТП представлено на міжнародних конференціях, симпозиумах, семінарах, круглих столах, виставках;
- 6) інформацію про НТП опубліковано в міжнародних фахових виданнях;
- 7) розробників НТП відзначено Державною премією;
- 8) розробників НТП представлено до почесних звань.

Аналіз наданих прикладів результатів наукових досліджень за критеріями вагомості НТП свідчить, що 79,8% результатів, за якими здійснювався аналіз, представлено на міжнародних та вітчизняних конференціях, симпозиумах, семінарах, круглих столах; близько 65,9% – це результати, інформація про які опублікована в міжнародних фахових виданнях. Патенти в Україні отримано за 35,6% результатів; у країнах СНД – 2,2% (16 патентів), у США та інших розвинених країнах світу – 0,3% (2 патенти) (рис. 1).

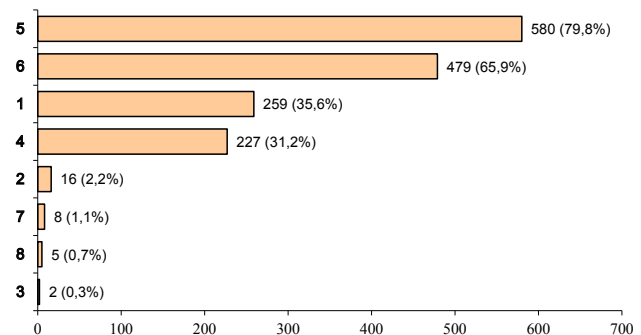


Рис. 1. Розподіл кількості результатів наукових робіт за критеріями вагомості НТП у 2013 р., од.

Результати аналізу прикладів вагомих результатів за критеріями вагомості НТП у розрізі напрямів бюджетного фінансування наведено в таблиці 1.

Аналіз вагомих результатів фундаментальних досліджень за критеріями вагомості НТП свідчить, що із наданих 268-и прикладів результатів (36,9% від загальної кількості результатів за усіма напрямками бюджетного фінансування) інформація щодо 77,6% їх кількості опублікована в міжнародних фахових виданнях, 66,0% результатів наукових робіт представлено на міжнародних та вітчизняних конференціях, симпозиумах, семінарах, круглих столах.

**Чотири патенти в країнах СНД отримано за результатами робіт:**

– Розробка теоретичних основ вибору робочої товщини напилених газотермічних покриттів із самофлюсівних порошків системи Ni-Cr-B-Si та «Теоретичні і технологічні основи розвитку способів формоутворення плоских

поверхонь торцевим лезовим інструментом» (Житомирський державний технологічний університет);

– «Теоретичні основи процесів фазового розділення вологих дисперсних матеріалів в полі віброударних інерційних навантажень» (Вінницький національний технічний університет);

– «Неінвазивні методи дослідження медико-біологічних показників крові та параметрів системи гемодинаміки людини з використанням оптичних та інфрачервоних перетворювачів» (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна).

Найбільша частка прикладів вагомих результатів (54,2%) надана розпорядниками за прикладними ДіР. На міжнародних та вітчизняних конференціях, симпозиумах, семінарах, круглих столах представлено 88,3% від їх кількості, інформацію про 61,9% вагомих результатів опубліковано в міжнародних фахових виданнях.

За 157 прикладами вагомих результатів подано заявки на отримання патентів (69,2% від

загальної кількості поданих заявок), за 190 прикладами – отримано патенти в Україні.

**У країнах СНД отримано 12 патентів за результатами таких прикладних досліджень:**

– «Фізико-технологічні засади отримання поруватих сполук АЗВ5 та приладових структур на їх основі» (Бердянський державний педагогічний університет);

– «Високоефективне обладнання і безпечні технології видобування та переробки корисних копалин» (Донецький національний технічний університет);

– «Розроблення методів управління процесом спорудження скерованих свердловин в сланцевих і вугільних відкладах», «Нові технології збільшення видобутку газу і конденсату з родовищ природних газів на завершальній стадії розробки» та «Послуги з геодезичного контролю стану будівельних конструкцій вантажопідіймального обладнання Рівненської АЕС» (Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу);

– «Програмно-апаратні методи та засоби оцінки регулярних параметрів у роторних

Таблиця 1

Кількісний аналіз прикладів вагомих результатів

Напрями бюджетного фінансування	Кількість вагомих результатів, од.								
	Усього	зокрема за критеріями вагомості НТП							
		Отримано патенти в Україні	Отримано патенти у країнах СНД	Отримано патенти у США та інших розвинених країнах світу	Подано заявки на отримання патентів	НТП представлено на міжнародних конференціях, симпозиумах, семінарах, круглих столах, виствах	Опубліковано у міжнародних фахових виданнях	Розробників НТП відзначено Державною премією	Розробників НТП представлено до почесних звань
Фундаментальні дослідження	268	57	4	0	63	177	208	4	1
Прикладні дослідження і розробки	394	190	12	2	157	348	244	4	2
Розробки за ДЦНТП	54	8	0	0	2	50	21	0	2
Розробки найважливіших новітніх технологій за державним замовленням	8	4	0	0	3	2	3	0	0
Програми і проекти у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва	3	0	0	0	2	3	3	0	0
<b>Усього</b>	<b>727</b>	<b>259</b>	<b>16</b>	<b>2</b>	<b>227</b>	<b>580</b>	<b>479</b>	<b>8</b>	<b>5</b>

Таблиця 2

Кількість прикладів вагомих результатів наукових робіт за видами НТП

Напрями бюджетного фінансування	Види науково-технічної продукції, од.						
	види виробів	зокрема техніки	технології	матеріали	сорти рослин та породи тварин	методи теорії	інше
Фундаментальні дослідження	8	7	32	7	8	130	83
Прикладні дослідження і розробки	43	31	87	20	1	128	115
ДЦНТП	11	11	8	2		14	19
Розробки найважливіших новітніх технологій	5	5	2	1	-	-	-
Програми і проекти у сфері міжнародного наукового і науково-технічного співробітництва	-	-	-	3	-	-	-
<b>Усього</b>	<b>67</b>	<b>54</b>	<b>129</b>	<b>33</b>	<b>9</b>	<b>272</b>	<b>217</b>

машинах на перехідних режимах роботи» (Одеський національний політехнічний університет);

– «Розробка та впровадження енергоефективних конструкцій та ресурсозберігаючих технологій виготовлення смугових гвинтових спіралей енергетичних установок» та «Енергоефективні гвинтові робочі органи сільськогосподарських машин з розширеними технологічними можливостями» (Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя);

– «Розробка гібридної силової установки дорожнього транспортного засобу» (Харківський національний автомобільно-дорожній університет);

– «Розробка малогабаритних високоефективних, широкосмугових і багатосмугових антен та методів їх інженерного проектування» та «Оптиміальний метод розпізнавання і класифікації об'єктів та програмний комплекс автоматичного дешифрування космічних даних радіозондування» (Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна);

– «Удосконалення надання медичної допомоги хворим на артеріальну гіпертензію з супутньою патологією на амбулаторно-поліклінічному етапі» (Науково-практичний центр профілактичної та клінічної медицини Державного управління справами).

**Отримано два патенти у розвинених країнах світу за результатами таких робіт:**

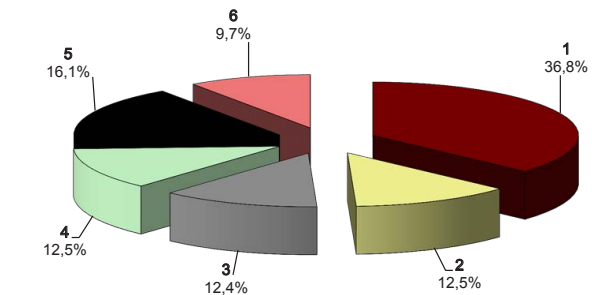
– «Створення ефективних наноструктурованих гібридних сорбційних і мембранних матеріалів з покращеними функціональними властивостями на основі органічних полімерів та оксидів багатовалентних металів (Ti, Zr, Mn, Fe)» (Інститут загальної та неорганічної хімії ім. В.І. Вернадського НАН України);

– «Розробка та створення комплексу приладів і методик дослідження турбулентних та кавітаційних процесів у трибо системах» (Національний авіаційний університет).

Аналіз вагомих результатів наукових робіт за видами науково-технічної продукції (НТП) свідчить, що 37,4% наданих прикладів – це методи і теорії (частки прикладів результатів фундаментальних і прикладних досліджень – 47,8% і 47,1% відповідно), 17,7% – технології (прикладні ДіР – понад 67,4%, фундаментальні дослідження – 24,8%), 7,4% – види техніки (прикладні ДіР – 57,4%, ДЦНТП – 20,4%), 4,5% – матеріали (прикладні ДіР – 60,6%) (табл. 2).

Близько 30% наданих прикладів НТП належить до «іншої» продукції (методична, нормативно-технічна, програмно-технологічна документація, керівні, нормативні, прогнозно-аналітичні матеріали тощо).

Аналіз розподілу прикладів результатів наукових досліджень за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки (81,2% від загальної кількості наданих прикладів) наведено на рисунку 2.



1 - Фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України та сталого розвитку суспільства і держави  
2 - Інформаційні та комунікаційні технології  
3 - Енергетика та енергоефективність  
4 - Рациональне природокористування  
5 - Науки про життя, нові технології профілактики та лікування найпоширеніших захворювань  
6 - Нові речовини і матеріали

**Рис. 2. Розподіл кількості прикладів вагомих результатів за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки, %**

Аналіз вагомих прикладів за стадіями завершеності свідчить, що *більш ніж за половиною прикладів вагомих результатів фундаментальних досліджень підготовлено наукові праці та виготовлено шість дослідних зразків за результатами робіт:*

– «Розробка теорії лазерно-струминного різання композитів на основі функціонально-орієнтованого підходу 21Д/11-ПОМФТО» (Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського);

– «Синтез нових штучних селенвмісних гетероциклічних сполук» (Луганський національний університет ім. Т. Шевченка);

– «Зразки нанокон'югатів, що застосовуються при онкологічних захворюваннях. Моделювання та розробка нанокон'югатів протиракової дії» (Національний фармацевтичний університет);

– «Селекція і насінництво соняшнику» (Інститут рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН);

– «Розробити моделі сортів вівса з високим потенціалом продуктивності та покращеними харчовими якостями, адаптованих до умов різних зон України» та «Вивчити вихідний матеріал і створити голозерний та плівчастий сорт ярого ячменю з високою продуктивністю, стійкістю до комплексу хвороб, осипання і вилягання» (Інститут сільського господарства степової зони НААН).

Також за понад половиною прикладів вагомих результатів прикладних ДіР *підготовлено наукові праці та виготовлено сім промислових зразків за результатами таких робіт:*

– «Наукові основи створення технологічного обладнання з віброімпульсним приводом для виробництва будівельних матеріалів і конструкцій 28Д/13-КМТО» (Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського);



– «Впровадження у виробництво нового економного зносостійкого чавуну і технології термообробки для підвищення довговічності захисного листа жолоба агломації» (*Приазовський державний технічний університет*);

– «Розробка та дослідження технологічних комплектів для приготування та транспортування фібробетонних сумішей», «Освоєння установки вакуумного водозниження з автоматизованою системою управління при проведенні аварійно-відновлювальних робіт на мережах водовідведення» (*Харківський національний університет будівництва і архітектури*);

– «Дослідження зношування та ремонт сталевих і метричних бурових алмазних доліт для поверхневого буріння» (*Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона НАН України*);

– «Розробка та виготовлення шліфувальних інструментів з алмазу та КНБ на керамічних зв'язках для заміщення імпорту машинобудівних підприємств України» (*Інститут надтвердих матеріалів ім. В.М. Бакуля НАН України*);

– «Розробити імунобіологічні препарати на основі сучасних біотехнологій для діагностики та профілактики мікоплазмозів та сальмонельозів тварин та птахів» (*Інститут експериментальної і клінічної ветеринарної медицини НААН України*).

За майже 15% прикладів вагомих результатів підготовлено наукові праці. **Виготовлено 4 дослідні зразки за результатами робіт:**

– «Забезпечення трансферу космічних технологій спостереження Землі в реальний сектор економіки» (*Державний науково-виробничий центр «Природа», Інститут космічних досліджень НАН України та ДКА України*);

– «Розвиток системи координатно-часового та навігаційного забезпечення (СКНЗ)» (*ПАТ «Науково-дослідний інститут радіотехнічних вимірювань», Львівський центр Інституту космічних досліджень НАН України та ДКА України*);

– «Проведення наукових космічних досліджень у рамках виконання міжнародних програм» (*Львівський центр Інституту космічних досліджень НАН України та ДКА України, Радіоастрономічний інститут НАН України, Головна астрономічна обсерваторія НАН України*);

– «Розроблення перспективної космічної техніки» (*ПАТ «Науково-дослідний інститут радіотехнічних вимірювань», Науково-виробниче підприємство «Хартрон-Аркос ЛТД», ДП «Виробниче об'єднання Південний машинобудівний завод ім. О.М. Макарова», ДП «Конструкторське бюро „Південне” ім. М.К. Янгеля», Казенне підприємство спеціального приладобудування «Арсенал»*).

**За розробками найважливіших новітніх технологій за державним замовленням виготовлено 2 дослідні зразки за результатами робіт:**

– «Удосконалення державного первинного еталона одиниці прискорення вільного падіння ДЕТУ 02-02-96» (*ННЦ «Інститут метрології»*);

– «Створення вторинного еталона одиниці коефіцієнта масштабного перетворення електричної напруги змінного струму на частоті 50 Гц» (*ДП «Укрметртестстандарт»*).

В Україні наука та бізнес існують у різних сферах, які майже не перетинаються. Це спричиняє не скільки необізнаність, а скільки відсутність зацікавленості в інноваційному розвитку на перспективу. Через відсутність продуктивного контакту між цими сферами винаходи поповнюють архіви ВНЗ, науковці продовжують працювати на мінімальну зарплату, а бізнес-структури розвиваються найбільш простим, а не найбільш ефективним способом.

Для ефективної діяльності вишів у сфері комерціалізації інтелектуальної власності необхідно використовувати сучасні методи управління, залучати інвестиційні, венчурні та інші фонди, розвивати співробітництво з підприємствами, установами, організаціями всіх форм власності як вітчизняних, так й іноземних, діяльність яких пов'язана зі сферою інтелектуальної власності та тих, що виявляють зацікавленість у створенні та комерційному використанні об'єктів права інтелектуальної власності.

**Висновки.** З метою підвищення рівня комерціалізації результатів науково-технічної діяльності в Україні рекомендується:

1. Для активного використання науково-технологічного потенціалу та просування нових технологій на ринок необхідно вжити заходів із розвитку інноваційного співробітництва науки і бізнесу, формування інноваційних мереж за участю різних економічних агентів у рамках національної і регіональних інноваційних систем.

2. Визначити пріоритетами розвитку міжнародної науково-виробничої співпраці:

а) формування ефективного механізму обміну науковими знаннями на комерційних засадах;

б) реалізацію міжнародних проектів із розміщення і функціонування на території країни науково-виробничих центрів;

в) стимулювання процесу створення спільних підприємств, основна діяльність яких спрямована на виготовлення інноваційної продукції (особливу увагу зосередити на продукції V–VI технологічних укладів);

г) поглиблення співпраці зі США та ЄС, а саме в питанні залучення підприємств України в глобальні проекти;

д) розширення регіонального науково-виробничого співробітництва, зокрема з країнами Південно-Східної Азії.

3. Створити дієвий механізм упровадження завершених науково-технічних розробок і технологій, що виконувались за бюджетні кошти, у промислове виробництво.

4. Сформувати науково обґрунтовану стратегію і тактику технологічного оновлення.

5. Започаткувати процес єдності інноваційного розвитку, зниження наукоємності ВВП



через деформацію національної інноваційної системи, зокрема реструктуризацію галузевого складу національної економіки, орієнтацію на сектори, що відрізняються високою наукоємністю, проектно-дослідні роботи та інноваційну діяльність.

6. На державному рівні налагодити механізм проведення детальних прогнозно-аналітичних досліджень, які б дали можливість чітко та обґрунтовано визначати науково-технологічні та інноваційні пріоритети, що мали б реальний зиск для вітчизняної економіки.

7. Пропонується, щоб державне замовлення на інновації стало інтегрованою частиною довгострокової стратегії організаційного розвитку кожної відповідної бюджетної установи, а також щоб кожна державна установа стимулювала державне замовлення як на інновації (продукти), так і на винаходи й процеси (технології).

8. Недержавні фінансові та фінансові корпорації мають отримувати право на преференції у випадках сприяння зусиллям держави опанувати національні інноваційні пріоритети.

9. Необхідно прийняти дієву й реальну в плані можливості виконання державну програму розвитку наукової діяльності.

10. Удосконалити податкове законодавство з метою запровадження податкових механізмів підтримки установ різних форм власності в разі інвестування власних коштів у наукові дослідження.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М.П. Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору: моногр. / М.П. Бутко, О.В. Попело; під. заг. наук. кер. д-ра екон. наук, проф. М.П. Бутка. – Ніжин: ТОВ «Аспект-Поліграф», 2014. – 372 с.
2. Корнілова І.М. Інноваційні пріоритети розвитку світового господарства: моногр. / І.М. Корнілова та ін.; за ред. А.П. Румянцева. – К., 2011.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 р.: стат. зб. / за ред. О.О. Кармазіна. – К.: Держкомстат, 2014. – 314 с.
4. Удосконалення механізму стимулювання молодих вчених та суб'єктів господарювання до впровадження результатів наукових досліджень і науково-технічних розробок з метою підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://eep.org.ua/files/2010\\_комерціалізація\\_розроб\\_1.pdf](http://eep.org.ua/files/2010_комерціалізація_розроб_1.pdf).
5. Державне агентство з питань електронного урядування України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: [www.dknii.gov.ua](http://www.dknii.gov.ua).

УДК 334.758.2.01:332.362+339.9

Різак Т.В.

*аспірант кафедри фінансів і банківської справи  
Ужгородського національного університету***МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ  
РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ****MECHANISMS OF REGULATION OF COMPETITIVENESS  
OF REGIONAL CLUSTERS IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION****АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретичних положень розвитку кластерів в умовах глобалізації і регіоналізації. У статті на основі кластеризації економічної системи розглянуто механізм дії економічних законів, в тому числі законів трансформації однієї економічної системи в досконалішу, тобто в період переходу від індустріального до постіндустріального суспільства.

**Ключові слова:** механізми, конкурентоспроможність, кластери, глобалізація, регіоналізація, економічні закони, природокористування.

**АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена обоснованию теоретических положений развития кластеров в условиях глобализации и регионализации. На основе кластеризации исследованы особенности совершенствования механизма действия экономических законов, в том числе в сфере природопользования.

**Ключевые слова:** механизмы, конкурентоспособность, кластеры, глобализация, регионализация, экономические законы, природопользование.

**ANNOTATION**

The article is devoted to substantiation of theoretical positions of the cluster development in terms of globalization and regionalization. Based on clustering, the features of improving the mechanism of action of economic laws, particularly in environmental management, are studied.

**Keywords:** mechanisms, competitiveness, clusters, globalization, economic laws, natural resource use.

**Постановка проблеми.** Здійснення кластеризації обумовлює конкурентні переваги в порівнянні з іншими мережевими структурами для забезпечення сталого розвитку регіонів країн світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми дослідження механізмів регулювання конкурентоспроможності кластерів розглядають багато авторів, а саме: М. Портер, який дослідив конкурентні позиції більше ста галузей різних країн; С. Соколенко всебічно обґрунтував зарубіжний досвід кластеризації економік багатьох країн світу; О. Веклич конкретизував закон відповідності між рівнем розвитку продуктивних сил і природно-ресурсним потенціалом та ін.

**Мета статті.** Обґрунтування науково-теоретичних, методичних і прикладних засад функціонування регіональних механізмів підтримки кластерних формувань в процесі їх становлення та розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Існує велика кількість різних теорій формування і розвитку конкурентоспроможності. Але, як свідчить

практика розвитку найбільш успішних фірм і процвітаючих економічних систем, найбільш ефективною формою економічного зростання є теорія кластерного механізму, в основу якої покладено поняття «кластер» – зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм, які утворюють «золотий перетин», у класичній західній інтерпретації «diamond – діамант» всієї економічної системи держави, що забезпечує конкурентні позиції на галузевому, національному та світовому ринках [1, с. 563]. Кластерна теорія формування конкурентних переваг, за М. Портером, є найбільш визнаною тому, що він вивчив дану проблему за допомогою дослідження конкурентних позицій більше 100 галузей різних країн, звернувши увагу на те, що найбільш конкурентоспроможні в міжнародних масштабах фірми однієї галузі не без системно розташовані у різних розвинених державах, а мають властивість концентруватися в одній і тій же країні, а часом навіть у тому самому регіоні країни.

У сучасній економіці, особливо в умовах глобалізації, традиційний розподіл економіки на сектори або галузі втрачає свою актуальність. На перше місце виходять кластери – системи взаємозв'язків фірм і організацій. У свій час у СРСР існували поняття «науково-виробничий комплекс» та «територіально-виробнича кооперація» [1, с. 577]. Однак планова система та галузевий принцип управління економікою наклали тверді обмеження на їхню діяльність. Наприклад, вибір постачальника найчастіше визначався не інтересами підприємства, а розпорядженням «зверху». У результаті деталі, які вироблялися в регіоні, доводилося завозити з інших республік. У сучасних умовах ситуація змінилася. Звідси й головна відмінність кластера від територіально-виробничого комплексу – кластер максимально враховує ринковий механізм, який може бути ефективним тільки тоді, коли створюється з ініціативи «знизу», коли самі підприємства для підвищення своєї конкурентоспроможності приходять до необхідності об'єднання в кластер.

Ринковий механізм – це «система функціонування ринку, яка передбачає формування

ринку, вибір механізмів активного впливу на економічні процеси, що відбуваються в суспільстві щодо створення, розподілу й реалізації суспільного продукту, динаміки цін, інвестиційних процесів, використання і відтворення робочої сили, вдосконалення ринкових процесів загалом» [2, с. 300]. З наведеного визначення видно, що ринковий механізм також активно впливає на ринок при створенні кластерів, впливаючи на вибір відповідних механізмів активного впливу на економічні процеси на регіональному рівні.

Широке поширення в постсоціалістичних країнах одержали кластерні принципи виробничої взаємодії на регіональному рівні. Цей підхід надає більші можливості як для підвищення конкурентоспроможності місцевого бізнесу, так і для підвищення ефективності економічної політики регіональної влади [1, с. 578]. За сучасних умов головним завданням регіональної політики держави має стати досягнення балансу між її інтересами та інтересами розвитку її регіонів. Ключовим завданням регіональної політики є розробка напрямів та механізмів передачі частини державних повноважень на нижчій рівень управління на засадах принципів раціональності, відповідальності та ефективності децентралізації. Механізм децентралізації розробляється в наступних вимірах [1, с. 18]: управління суспільно-політичним розвитком регіонів; управління соціогуманітарним розвитком регіонів; управління економічною сферою регіонів; регулювання зовнішніх відносин регіонів.

Регіони також взаємодіють з оточуючим середовищем – як у середині країни, так і зовні. На шляху до європейської інтеграції Україна має побудувати струнку систему ефективно діючих економічних та культурних зв'язків з країнами європейської спільноти, зокрема, через ефективне задіяння механізмів транскордонного співробітництва [1, с. 19]. Створення транскордонних об'єднань у процесі транскордонного співробітництва зумовлено [3, с. 673–674]: 1) інтенсивністю процесів глобалізації та регіоналізації світового господарства і зміцненням господарських і політичних зв'язків як країн з високим рівнем індустріального розвитку, так і аграрно орієнтованих територій; 2) нерівномірністю розвитку так званих постсоціалістичних і розвинутих країн, а також порушених зв'язків, які існували на рівні Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), що спонукало до пошуку нових форм економічного співробітництва.

Передумови виникнення у Східній Європі таких форм співробітництва, як єврорегіони, – втрата монополії центральних владних структур на здійснення прикордонного співробітництва, перехід частини повноважень щодо розвитку соціально-економічної співпраці до органів місцевого самоврядування прикордонних адміністративних районів. Звідси транскордонне співробітництво означає процес, за допомогою

якого регіональні та локальні структури територіального самоврядування отримують певні вигоди від спільного розв'язання проблем, в тому числі, на нашу думку, і від створення транскордонних кластерів.

Найбільш сучасні теорії розвитку конкурентоспроможності на основі кластерів розроблені В. Фельдманом. Переваги даної теорії полягають у тому, що вони засновані на великих емпіричних дослідженнях диверсифікованих форм бізнесу у різних країнах. Сутність теорії полягає у наступному: диверсифікованість часто потребує наявності матриці «витрати – випуск» або контакту між галузями, що пов'язані відносинами поставки та придбання; це погоджується з механізмами, які ведуть до утворення кластерів; більше того, найбільш життєздатні кластери інноваційної активності формуються на основі диверсифікованості [1, с. 563–564].

М. Портер вважає, що конкурентоспроможність варто розглядати через призму міжнародної конкурентоспроможності не окремих фірм, а кластерів – об'єднань фірм різних галузей, додаючи, що принципове значення має здатність цих кластерів ефективно використовувати внутрішні ресурси. Цитованим дослідником була розроблена система детермінант конкурентної переваги країн, що одержала назву «конкурентний ромб» (або «алмаз») відповідно до кількості основних груп таких переваг [1, с. 565].

Розвиток кластерів був викликаний необхідністю створення нового класу виробничих систем в умовах глобалізації і регіоналізації економічної активності. Практика 90-х років минулого століття продемонструвала успішну діяльність великої кількості різних кластерів і мереж компаній, довела їхні конкурентні переваги в порівнянні з традиційними структурами. Одночасні тенденції глобалізації і регіоналізації надають національній і регіональній владі сприятливі можливості для удосконалення своєї політики економічного розвитку. Зокрема, практика розвитку промислових кластерів, асоційованих мереж, технологічних парків та технополісів стає найбільш популярною у світовому співтоваристві як на міжнародному, так і національному і регіональному рівнях.

У розвинутих країнах і країнах, що розвиваються, а також у країнах з перехідною економікою політичні лідери держав усе більше орієнтуються на стратегію розвитку кластерів, головним чином, з метою повторення успіху, якого досягли країни і їх регіони, що зуміли сформувати найбільш конкурентоспроможні виробничі системи, передусім промислові кластери [4, с. 72–73].

Виходячи з теоретичних підходів до дослідження механізмів регіональних кластерних утворень, на нашу думку, кластеризація в умовах глобалізації та регіоналізації активно впливає на такі процеси:

- на формування єдності продуктивних сил і відносин економічної власності (виробничих

відносин), через які визначається суспільний спосіб виробництва. Щодо самої категорії «продуктивні сили», то сучасні західні економісти віддають перевагу поняттю «фактор виробництва», як свого часу і український економіст М. Туган-Барановський. Він замінив марксове поняття «продуктивні сили» поняттям «матеріальні фактори виробництва». Ці поняття значною мірою взаємозамінні: розкриття змісту одного з них допомагає з'ясувати зміст іншого. Водночас у понятті «продуктивні сили» закладено більшу евристичну цінність, оскільки [5, с. 118]: «по-перше, воно повніше відповідає вимогам системно-структурного підходу, зокрема, принципові цілісності, й з'являється можливість досліджувати закони розвитку та функціонування продуктивних сил, властиві їм внутрішні суперечності; по-друге, до складу продуктивних сил входять не лише матеріальні фактори виробництва й духовні (ідеї та психологія людей, дух народу, національна самосвідомість), що робить поняття «продуктивні сили» місткішим, ніж поняття «матеріальні фактори виробництва», а також інші елементи;

• широкомасштабне втручання держави в економічну систему на основі удосконалення господарського механізму на сучасному етапі економічного розвитку капіталізму. Першим таку необхідність із західних учених це визнав, усвідомив і обґрунтував англійський економіст Дж. Кейнс. Ядром господарського механізму, на його думку, є державне регулювання економіки. Тому «сучасну економічну систему доцільно називати регульованим ринком або планомірно регульованою економікою»... Внаслідок цього планомірність з тенденції, що розвивається і обмежена за капіталістичного способу виробництва з початку окремим індивідуальним підприємством (дрібним і середнім за розмірами), відтак, гігантськими монополістичними об'єднаннями, у т. ч. й ТНК, поширилась на національну економіку і навіть на рівень наднаціональних економічних організацій і стала законом економічного розвитку. Це закон розвитку сучасного технологічного способу виробництва... Найпоширенішою назвою сучасної економічної системи серед західних учених є «змішана економіка», або «соціально орієнтована ринкова економіка»... В ній вони виділяють такі три основні функції: 1) забезпечення соціального добробуту; 2) національне регулювання або планування економіки; 3) дотримання правил чесної конкуренції» [6, с. 269–270], які передусім, на нашу думку, притаманні кластерним формуванням.

В сучасних умовах важлива роль відводиться відтворенню господарського механізму, тобто постійно повторюваному процесу функціонування й розвитку ринкових і державних важелів регулювання економіки в їх взаємодії, що супроводжується зміною ядра (провідної ланки) господарського механізму. Двома основними елементами господарського механізму є ринко-

ві та державні методи управління економікою. Серед державних виділяють адміністративні, правові й економічні. Ринкові важелі регулювання за своєю природою є економічними. Відтворення господарського механізму на нижчих і вищих стадіях розвитку капіталізму має істотні відмінності, які проявилися в наступному [7, с. 225]:

1) на нижчій стадії розвитку капіталізму розширене відтворення господарського механізму супроводжувалося розширенням і поглибленням ринкових важелів саморегулювання економіки (вільного ціноутворення, вільної конкуренції, вільного внутрігалузового та міжгалузового переливання капіталу тощо). Проте на певному етапі таке відтворення (поряд з іншими причинами) спричинило економічні кризи (перші десятиліття XIX ст.), появу монополій (остання третина XIX ст.), посилення зубожіння основної частини працездатного населення, поглиблення нерівноваги національного ринку та інших негативних процесів. Це зумовило виникнення і розвиток державного регулювання економіки у формі правового, адміністративного (наприклад, накази, розпорядження, що змінювали тривалість робочого дня, та економічного (наприклад, розвиток підприємницьких функцій держави)) регулювання. До 30-х XX ст. розвиток державного регулювання не мав постійного характеру, посилюючись під час війн, економічних криз і послаблюючись після них. Ринкове регулювання за цих умов загалом домінувало;

2) системне наростання кризових явищ в економіці, кількісно-якісні зрушення в регулюванні на макrorівні (розширення планомірності до меж монополістичних об'єднань тощо) поступово зумовили інтенсивну дію закону заперечення одними елементами господарського механізму інших. Наслідком цього стало поступове діалектичне заперечення державним регулюванням ринкового і перетворення першого на домінуючий елемент господарського механізму. Це відбулося в середині 50-х років XX ст. і виявилось в перетворенні тенденції до планомірного розвитку макроекономічних процесів на закон планомірного розвитку. Насправді, державне регулювання залишається домінуючим елементом господарського механізму і повинно органічно поєднуватися з ринковими важелями;

3) у країнах, де надмірно послаблено механізм державного регулювання, порушується рівновага економічної системи, наростають кризові явища в економіці. Саме так було в Україні у 90-х роках минулого століття;

4) особливістю розширеного відтворення господарського механізму у розвинутих країнах світу є посилення ролі наднаціонального регулювання з кінця 50-х років XX ст. з боку наднаціональних органів, міжнародних фінансово-кредитних інститутів. Ще однією особливістю цього процесу є посилення взаємопроникнення державних і ринкових важелів, планомірності



і ринку. Розширене відтворення господарського механізму у розвинутих країнах світу також супроводжується зростанням ролі соціального партнерства (як засобу вирішення суперечностей), інших важелів досягнення компромісів у взаємодії протилежних класів, соціальних верств і груп, певним наростанням єдності й послабленням боротьби в структурі закону єдності і боротьби протилежностей.

З наведених вище положень щодо особливостей функціонування господарського механізму та його відтворення, які наведені в «Економічній енциклопедії», видно, що в цьому науковому виданні відсутня роль таких ринкових інститутів, як кластери, багато з яких уже отримали всесвітню популярність і стали у своїй сфері еталоном та важливим інструментом підвищення конкурентоспроможності економічної системи.

На основі кластеризації економічної системи відбувається удосконалення механізму дії економічних законів, що означає [8, с. 360–361]:

- розвиток економічних законів відбувається в результаті господарської діяльності людей, функціонування і зростання їх потреб та інтересів;

- оскільки закон і сутність є однопорядковими, а глибина, сутність економічних явищ і процесів розкривається передусім через категорії суперечності, єдності і боротьбу протилежних сторін, то кожен закон пронизаний суперечностями (однією або декількома залежно від його змісту), які, у свою чергу, є суттєвими відношеннями між протилежними сторонами, тобто закономірними відношеннями;

- в розвитку закону виділяють три основні фази: тотожність, відмінність, власна суперечність, конфлікт і розв'язання суперечності, що водночас супроводжується переходом причини у наслідок, взаємопереходом протилежних сторін закону та ін. У фазах тотожності та відмінності економічні закони є здебільшого законами становлення певних явищ, процесів; у фазі суперечності – законами їх розвитку та функціонування; у фазі конфлікту – законами переходу у нове, більш розвинуте явище, досконалішу форми своєї еволюції та ін.;

- ускладнення механізму дії закону адекватності виробничих відносин рівню й характеру розвитку продуктивних сил без урахування суб'єктивного фактора зумовлено передусім появою у межах продуктивних сил нових елементів (форм і методів організації виробництва, науки та ін.), кількісно-якісними змінами традиційних елементів системи, а отже, наявністю значно складнішої структури продуктивних сил, нових законів і суперечностей в межах цієї системи; значною мірою аналогічними змінами у відносинах економічної власності та ін.;

- децю іншим є механізм дії всезагального економічного закону зростання продуктивності праці. Його розвиток і функціонування, здебільшого в неантагоністичних формах, зумовлені тим, що сфера дії цього закону обмежується переважно технологічним способом виробництва, суперечності якого є неантагоністичними. Водночас на його дію істотно (але опосередковано) впливають і відносини економічної власності. Так, зростання продуктивності праці в межах технологічного способу виробництва (єдності продуктивних сил і техніко-економічних відносин) відбувається під впливом понад 60-ти факторів.

Особливості для механізму дії економічних законів є те, що:

по-перше, в дії загальних економічних законів (вартості, грошового обігу, попиту і пропозиції та ін.) поступово посилюється (порівняно із всезагальними законами) роль фази суперечності та конфлікту, яка ще більшою мірою нарастає в дії специфічних і стадійних економічних законів. Ця тенденція спостерігається при переході від законів розвитку продуктивних сил до законів еволюції техніко-економічних відносин; від них – до законів організаційно-економічних відносин, а відтак – до відносин економічної власності та господарського механізму;

по-друге, механізм дії основного економічного закону капіталізму у сфері безпосереднього виробництва означає поділ робочого часу на необхідний і додатковий, відповідний поділ створеного найманим працівником продукту, процес інтенсивної праці, а отже, виснаження робочої сили;

по-третьє, зростає ступінь пізнання економічних законів, механізму їх дії, стихійна дія економічних законів (їх незалежність від волі та свідомості людей) все більше доповнюється елементами їх свідомого використання через механізм державного та наддержавного регулювання;

по-четверте, загалом економічні закони діють за капіталізму здебільшого як домінуюча тенденція, що прокладає собі дорогу серед різномісних коливань, протилежної спрямованості багатьох чинників в тривалому періоді часу, циклічних коливань та ін. Щодо внутрішньої структури закону, передусім боротьби протилежних сторін властивих йому суперечностей (однієї або декількох залежно від складності самого закону), для закону – тенденції характерного домінування поперемінно однієї сторони суперечності над іншою. За урівноваження сили протилежних сторін суперечності відбувається їх нейтралізація, і тенденція перестає діяти. Така особливість властива, зокрема, закону попиту і пропозиції;

по-п'яте, дія законів трансформації однієї економічної системи в досконалішу в перехідному періоді гальмують консервативні класи і прошарки.

Отже, розвиток кластерів сьогодні є одним із найважливіших шляхів удосконалення механізму дії економічних законів та розвитку світової економічної системи, а найголовніші

конкурентні переваги в глобальній економіці виростають, як це не парадоксально, з географічного місця (території, регіону), де розташований кластер. Тому з метою організації більш поглиблених досліджень переваг кластерного підходу в Секретаріаті ОЕСР (National Innovation System, OECD, Paris, 1997) у 1997 р. була створена Цільова група по кластерній політиці і кластерному аналізу.

Формування і функціонування кластерів знижує і навіть нівелює дію механізму зменшення основних економічних ризиків. Такими ризиками у сфері безпосереднього виробництва та обміну є матеріально-технічні, профільно-технологічні, постачальницько-збутові, виробничі, кредитні.

Дослідники кластерів помітили, що можна простежити першопричини зародження і розвитку кластерів, що виникли в регіонах завдяки певним історичним умовам. Найчастіше визначальним тут є присутність одного чи ряду спеціалізованих факторів, наявність необхідної інфраструктури, особливих навичок у населення, значного географічного положення та ін. Наявність природних ресурсів також є одним із найістотніших факторів, завдяки якому виникла більшість таких сильних фінських кластерів, як лісовий, кольорових металів, паперу і картону, устаткування для захисту навколишнього середовища і ряд інших кластерів. Саме такий фактор у складі природних ресурсів характерний і для Закарпаття щодо створення лісового кластеру, оскільки більше 56% території області території області припадає на лісові ресурси.

Вважаємо, що при створенні кластерів у сфері природокористування, передусім лісових кластерів, є доцільним дотримання вимог **закону відповідності між рівнем розвитку продуктивних сил і природно-ресурсним потенціалом**, який відображає закономірність природокористування, суть якої полягає в тому, що на кожному конкретно-історичному рівні розвитку продуктивних сил використовуються певні природні багатства, достатні для задоволення соціально-економічних і еколого-економічних потреб суспільства [9, с. 46]. Цей закон є загальним, а дія його – універсальна для всіх способів виробництва. Однак прояви його дії завжди детерміновані конкретно-історичним рівнем соціалізації природних сил. Зростання соціально-економічних та еколого-економічних потреб суспільства на основі сучасного рівня розвитку продуктивних сил, зокрема, техніко-технологічної бази, зумовлює необхідність залучати та використовувати у суспільному виробництві дедалі більше нових сил, речовин і ресурсів природного середовища, що може спричинити зміни його екостану.

Виходячи з вище наведеного, можна констатувати, що основною метою кластерної політики є формування умов для стійкого розвитку як

країни, так і її регіонів, а також підвищення їх конкурентоздатності за рахунок організації кластерів, які є самоорганізованими системами, де створюються стратегічні конкурентні переваги від синергічного ефекту діяльності розгалуженої мережі об'єктів кластерних формувань.

**Висновки.** Серед різних теорій формування і розвитку конкурентоспроможності найбільш ефективною формою економічного зростання є теорія кластерного механізму, в основу якої покладено поняття «кластер» – зосередження найбільш ефективних і взаємозалежних видів економічної діяльності, тобто сукупність взаємозалежних груп успішно конкуруючих фірм.

1. Кластерна теорія формування кластерних переваг, за М. Портером, є найбільш визнаною тому, що він вивчив дану проблему за допомогою дослідження конкурентних позицій більше 100 галузей різних країн, який розглядає конкурентоспроможність через призму не окремих фірм, а кластерів – об'єднань фірм різних галузей.

2. Враховуючи, що у сфері використання багатограних функцій лісових ресурсів є рослинні ресурси деревного і недеревного походження, а також тваринного світу та інші, важливими вимогами природокористування є ресурсовідтворення, ресурсовідновлення, в тому числі лісовідновлення на засадах кластеризації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: монографія / За ред. З.С. Варналя. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
2. Енциклопедія інвестицій / Відповід. ред. Р. Дяків та ін. – К.: ТЗОВ «КНИГОДРУК» 2008. – 512 с.
3. Ларіна Я. Транскордонне співробітництво. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Я. Ларіна; відповід. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
4. Соколенко С.І. Кластери в глобальній економіці / С.І. Соколенко. – К.: Логос, 2004. – 848 с.
5. Мочерний С.В. Продуктивні сили. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / С.В. Мочерний; відповід. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
6. Мочерний С.В. Господарський механізм. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т.1 / С.В. Мочерний; відповід. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
7. Мочерний С.В. Механізм дії економічних законів. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2 / С.В. Мочерний; відповід. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 848 с.
8. Мочерний С.В. Зменшення основних економічних ризиків. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2 / С.В. Мочерний; відповід. ред. С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 848 с.
9. Шапочка М.К., Карінцева О.І. Ресурсовідтворення. Екологічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / М.К. Шапочка, О.І. Карінцева; гол. ред. А.В. Тостоухов. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2008. – 472 с.

УДК 332.14

Харченко М.О.  
аспірант кафедри обліку і аудиту  
Національного гірничого університету

## АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ОСВІТНІХ ОКРУГІВ

### ANALYSIS OF QUALITATIVE RESULTS OF SCHOOLS ACROSS REGIONS OF UKRAINE FOR CREATING EDUCATIONAL DOMAINS

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу результативності закладів загальної середньої освіти, для того щоб згрупувати регіони України на основі показників системи закладів загальної середньої освіти для формування освітніх округів. Визначено поняття «результативний освітній округ». Проаналізовано показники освіти, які характеризують якість надання освітніх послуг.

**Ключові слова:** заклад загальної середньої освіти, результативний освітній округ, макроцінність, мікроцінність, учень.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу результативности общеобразовательных учреждений, для того чтобы сгруппировать регионы Украины на основе показателей системы общеобразовательных учреждений для целей формирования образовательных округов. Определено понятие «результативный образовательный округ». Проанализированы показатели образования, характеризующие качество предоставления образовательных услуг.

**Ключевые слова:** общеобразовательное учреждение, результативный образовательный округ, макроценность, микроценность, ученик.

#### ANNOTATION

The article investigates the analysis of qualitative results of schools for classification of regions in Ukraine for creating educational domains. The concept of qualitative results of educational domains is offered. Indicators describing quality of education at schools are analyzed.

**Keywords:** school, educational domain, macrovalue, microvalue, pupil.

**Постановка проблеми.** У державній стратегії регіонального розвитку України до 2020 р. значна увага була приділена питанню оптимізації територіальної організації закладів загальної середньої освіти для підвищення рівня якості надання освітніх послуг шляхом формування освітніх округів. Проте сьогодні не існує чіткої стратегії формування освітніх округів та ефективних механізмів інтеграцій закладів загальної середньої освіти у них.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Заклад загальної середньої освіти є одним з важливих елементів, який формує особистість та фахівця як абсолютну продуктивну силу для розвитку регіону [1]. Динамічна концепція розміщення продуктивних сил була представлена у фундаментальній науково-дослідній роботі Р. Барро та Х. Сала-і-Мартіна, у якій автори досліджували розміщення продуктивних сил у розвинених та відсталих країнах світу [2]. Цю ідею перевірили М. Барткоська та А. Рідл для європейських регіонів [3]. Спираючись на теоретичну модель регіонального розвитку «центр –

периферія» Дж. Фрідмана [4], яка доводить, що центральні території регіону є більш розвиненими порівняно з периферійними, можна висунути гіпотезу, що територіальний фактор впливає на якість надання освітніх послуг та рівень освіти людини. Очікується, що освітні округи дозволять вирівняти цей дисбаланс.

**Формулювання цілей статті.** Дослідження спрямоване на визначення поняття результативних освітніх округів та аналіз закладів загальної середньої освіти за показниками результативності, які характеризують якість надання освітніх послуг для подальшого групування регіонів з метою створення результативних освітніх округів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для того щоб згрупувати регіони України на основі показників системи закладів загальної середньої освіти для цілей формування освітніх округів, потрібно провести аналіз результативності та багато інших показників щодо загального функціонування закладів загальної середньої освіти за регіонами.

Під результативністю закладів загальної середньої освіти слід вважати якість надання освітніх послуг, тобто те, наскільки задовольняються потреби споживачів цих послуг.

Оскільки мережа закладів загальної середньої освіти є складовою освітніх округів, можна передбачити, що освітні округи також будуть характеризуватися своєю результативністю. Відповідно, під результативністю освітніх округів пропонується розуміти таке функціонування закладів дошкільної та загальної середньої освіти, а також підприємств та інших організацій, при якому найкращим чином будуть задовольнятися потреби теперішніх споживачів освітніх послуг та майбутніх споживачів (держави та підприємств) людського ресурсу як абсолютної продуктивної сили. Споживачами освітніх послуг виступають фізичні особи, які споживають освітні послуги та суб'єктивно оцінюють заклад загальної середньої освіти з погляду власної споживчої мікроцінності, а споживачами абсолютної продуктивної сили є держава та підприємства, які споживають професійні знання та вміння фізичних осіб та оцінюють заклад загальної середньої освіти з погляду спожив-



чої макроцінності. [1] Саме їх оцінки і повинні бути покладені у методику визначення результативності того або іншого закладу загальної середньої освіти.

На жаль, в Україні не ведеться статистика якісних показників освіти, які дозволили б детально проаналізувати якість надання освітніх послуг в регіонах, проте, на наш погляд, якісним показником освіти можна вважати результати зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО). Цей показник є найбільш змістовним та доступним для проведення аналізу якості надання освітніх послуг. Незважаючи на те, що зовнішнє незалежне оцінювання є не обов'язковим для кожного випускника закладу загальної середньої освіти, воно є обов'язковою умовою для вступу у вищі навчальні заклади, тому всі випускники, які бажають отримати вищу освіту складають ЗНО. Це свідчить про те, що саме результати ЗНО можна вважати фактично оцінкою рівня якості надання освітніх послуг в кожному закладі загальної середньої освіти.

Для якісної оцінки закладів загальної середньої освіти були взяті результати ЗНО з української мови та літератури, як обов'язкового предмету при складанні ЗНО, математики та історії України як пріоритетних предметів у вимогах при вступі на більшість спеціальностей у вищих навчальних закладах України.

Розглянемо більш детально результати кожного з предметів ЗНО. Для аналізу візьмемо результати ЗНО за 2014 р.

Результати тестування з української мови та літератури суттєво відрізняються залежно від регіону України (рис. 1).

Наприклад, близько 0,2% випускників закладів загальної середньої освіти у Львівській області склали ЗНО з максимальною кількістю балів – 200, а в АР Крим цей показник становив 0%. Проте в м. Севастополь близько 33,3% випускників отримали результати від 162 до 172,5 балів – це максимальний показник серед регіонів держави, а мінімальний за цим же рівнем балів показник спостерігається в Чернівецькій області – 13,65%.

Слід зазначити, що найкращими в Україні були результати ЗНО з української мови та літератури у Львівській області: 31% випускників шкіл отримали від 173 балів та вище. Цікаво, що Львівська область за обсягом витрат, які склали 4,1 млрд грн на дошкільну та загальну середню освіту, посідає третє місце у 2014 р. після Донецької та Дніпропетровської областей. Це свідчить про те, що рівень якості надання освітніх послуг певною мірою залежить від обсягу фінансування закладів загальної середньої освіти, що забезпечує можливість постійного оновлення матеріально-технічної бази, впровадження сучасних методик викладання, залучення висококваліфікованих фахівців.

Незважаючи на те, що математика є не обов'язковим предметом для оцінювання, її

склали близько 63% всіх випускників України. Результати ЗНО з математики докорінно відрізняються від результатів ЗНО з української мови та літератури (рис. 2).

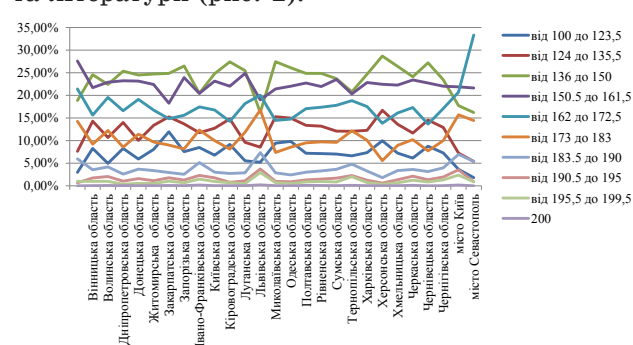


Рис. 1. Відсоток випускників закладів загальної середньої освіти (по регіонах України), які склали ЗНО з української мови та літератури у 2014 р., за шкалою балів, %

Джерело: розроблено автором на основі показників ЗНО

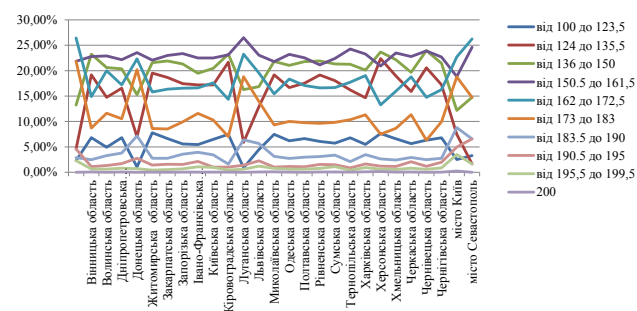


Рис. 2. Відсоток випускників закладів загальної середньої освіти (по регіонах України), які склали ЗНО з математики у 2014 р., за шкалою балів, %

Джерело: розроблено автором на основі показників ЗНО

Тож якщо іспит з математики більшість випускників (в середньому 23%) склали з результатами від 150,5 до 161,5 балів, то з української мови та літератури більшість випускників (в середньому 24%) отримала лише від 136 до 150 балів. Це свідчить про те, що рівень знань з математики виявився у 2014 р. більш високим порівняно з українською мовою та літературою.

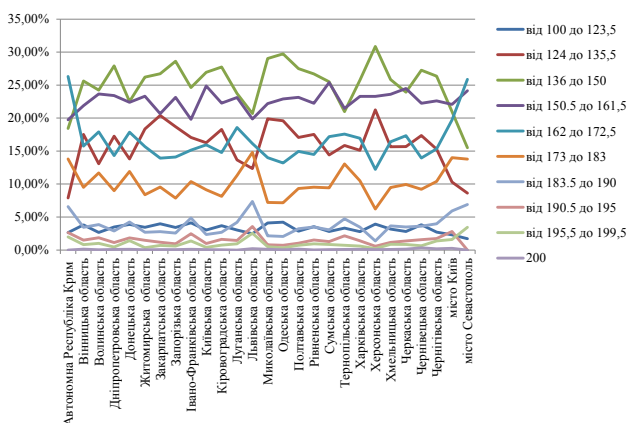
Найбільша кількість випускників, які склали ЗНО з найкращим балом по математиці, а саме 200, проживає у місті Києві, а в Волинській, Закарпатській, Луганській, Полтавській та Чернівецькій областях 200 балів з цього предмету отримало 0% учнів. Проте всі ці області мають достатньо високий процент результатів ЗНО з математики – від 150,5 до 161,5 балів, що є середнім рівнем за шкалою балів.

Результати ЗНО з історії України 2014 р. меншою мірою коливаються по регіонах України (рис. 3) порівняно з українською мовою та літературою і математикою. Більшість випускників (25%) склали цей предмет в межах від 136 до 150 балів, що трохи нижче за середній рівень за шкалою балів.



Найбільша кількість учнів, які склали тестування з історії України на максимальний бал, а саме 200 балів, спостерігається в Чернівецькій області та дорівнює 0,32% від загальної кількості випускників цієї області. Найбільша кількість учнів, яка склала тестування з історії України на мінімальний бал, від 100 до 123,5 балів, спостерігається в Одеській області та дорівнює 4,23% від загальної кількості випускників цієї області. Це свідчить про те, що якість підготовки учнів з історії України в закладах загальної середньої освіти деяких регіонів потребує суттєвого покращення. При цьому механізми підвищення цієї якості можуть бути унікальними для кожної з областей та потребуватимуть окремих дослідів.

Аналізуючи результати ЗНО 2014 р. за трьома предметам (українська мова та література, математика, історія України), які були прийняті за якісні показники результативності загальної середньої освіти в Україні, можна побачити, що рівень знань, який надається в закладах загальної середньої освіти у деяких областях України, потребує підвищення.



**Рис. 3** Відсоток випускників закладів загальної середньої освіти (по регіонах України), які склали ЗНО з історії України у 2014 р., за шкалою балів, %  
Джерело: розроблено автором на основі показників ЗНО

На загальні результати ЗНО в закладах загальної середньої освіти певного регіону, на наш погляд, можуть впливати фактори, такі як недостатньо якісна наукова та матеріально-технічна база, низький рівень викладання, відсутність мотивації учнів тощо. Також, як зазначалось раніше, одним з найсуттєвіших факторів є територіальний, який впливає на те, що рівень якості освіти в сільській та міській місцевостях різний: результати ЗНО у сільських закладах загальної середньої освіти нижчі порівняно з результатами ЗНО у міських закладах. Фактично рівень освіти в державі має нерівномірний характер та залежить від територіальної приналежності кожного окремого закладу загальної середньої освіти. Тому формування освітніх округів дозволить увідповіднити рівень надання освітніх послуг на всій території держави.

Показники ефективності та результативності закладів загальної середньої освіти, які вже були проаналізовані в роботі, визначають економічну ефективність та якість надання освітніх послуг, але є ще декілька показників, які характеризують стан мережі закладів загальної середньої освіти по областях, і які дозволяють скласти більш повне уявлення щодо функціонування мережі закладів загальної середньої освіти по кожному з регіонів України. Це показники, які жодної зі сформованих груп, а саме: відношення кількості учнів в закладах дошкільної та загальної середньої освіти до загальної кількості населення області; кількість учнів на одного вчителя в закладі загальної середньої освіти; коефіцієнт відношення учнів міської до сільської місцевості; середня кількість учнів на один заклад загальної середньої освіти.

Показник кількості дітей, зайнятих в освітньому процесі, є достатньо важливим при формуванні бюджету закладу освіти. Саме від кількості дітей, які навчаються у школі або садочку, залежать всі інші показники, такі як рівень наповнюваності, загальні витрати на утримання з різних бюджетів та інші.

Кількість дітей, зайнятих в освітньому процесі, суттєво відрізняється за регіонами України. Порівняємо кількість дітей, зайнятих в освітньому процесі, загальну кількість населення та відношення цих показників у регіонах (рис. 4-5), щоб підтвердити або спростувати думку про існування однакового співвідношення кількості учнів шкіл та дошкільних закладів та загальної кількості населення по регіонах, на основі якого можна прогнозувати потребу у закладах освіти з ростом або скороченням населення.

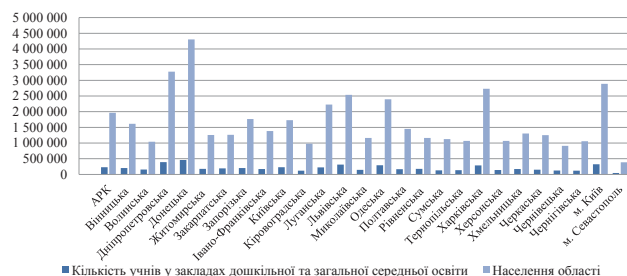
Аналіз даних рисунків 4-5 показує, що населення України розподілено по регіонах держави нерівномірно.

Наприклад, найбільша кількість населення на початок 2014 р. проживала на території Донецької області, а саме 4,3 млн осіб, проте відношення кількості учнів закладів дошкільної та загальної середньої освіти до загальної чисельності населення у цій області є одним з найнижчих та складає лише 10,6% (458 тис. дітей).

У Чернівецькій області, навпаки, спостерігається протилежна ситуація: при найнижчій кількості населення (910 тис. осіб) частка учнів шкіл та дошкільних закладів у ньому складає 13,8% (125,6 тис. дітей).

Отже, можна зробити висновок, що не існує залежності між кількістю учнів у закладах дошкільної та загальної середньої освіти і кількістю населення, яке проживає на певній території. Причин для такої ситуації може бути багато. На це можуть впливати культурні, історичні, територіальні та інші аспекти, коли, наприклад, певній території властива наявність багатодітних сімей, а для іншої, навпаки, нормою є одна дитина. Також на це може вплива-

ти те, який тип місцевості переважає у регіоні: міська або сільська. Регіони, де переважає сільська місцевість, мають більший відсоток учнів шкіл та дошкільних закладів з огляду на кількість населення, а регіони, де переважає міська місцевість, – менший.



**Рис. 4. Кількість учнів у закладах дошкільної та загальної середньої освіти і загальна кількість населення області станом на 2014 р., осіб**

Джерело: розроблено автором на основі [5]



**Рис. 5. Відношення кількості учнів закладів дошкільної та загальної середньої освіти до загальної кількості населення області станом на 2014 р., %**

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Фактично спостерігається відсутність стандартної величини відношення кількості учнів закладів дошкільної та загальної середньої освіти до кількості населення для всіх регіонів України. Тому достатньо ускладненим є визначення цього показника для прогнозування кількості дітей в регіоні та визначення на цій основі оптимальної кількості закладів загальної середньої освіти в кожній області. Зазначене відношення сильно відрізняється у кожному регіоні України (рис. 5). Максимальне відношення кількості учнів закладів дошкільної та загальної середньої освіти до кількості населення спостерігається у Закарпатській області та становить 15,3% (близько 193 тис. дітей) від загальної кількості населення у 1,3 млн. Це свідчить про те, що середній вік населення цієї території менший та відповідає періоду активного утворення родин та виховання дітей, а також про те, що родинам у цій області властива наяв-

ність декількох дітей в сім'ї. Для порівняння: у Луганській області спостерігається найнижчий відсоток учнів шкіл та дошкільних закладів, який дорівнює лише 10% (222 тис. дітей із загальної кількості населення у 2,2 млн. осіб). Отже, ця різниця між Закарпатською та Луганською областями за досліджуваним показником у 5,3% становить в абсолютному численні 29 тис. дітей. При такій великій розбіжності в кількості учнів закладів дошкільної та загальної середньої освіти різниця у кількості закладів загальної середньої освіти в даних областях становить лише 20 шкіл. Це свідчить про те, що кількість закладів освіти у цих областях приблизно однакова, але більшу концентрацію учнів в закладах загальної середньої освіти має Луганська область, ніж Закарпатська.

Проте протилежна ситуація в цих областях за показником кількості вчителів. У Закарпатській області учнів в закладах загальної середньої освіти менше, вчителів там, навпаки, більше, ніж у Луганській області, на 980 осіб. Це свідчить про те, що на одного вчителя приходить менша кількість учнів в Закарпатській області, ніж в Луганській (рис. 6).



**Рис. 6. Кількість учнів на одного вчителя у закладах загальної середньої освіти по регіонах України станом на 2014 р., осіб**

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Незважаючи на те, що навантаження вчителя розраховується погодинно, цей відносний показник кількості учнів на одного вчителя дозволяє робити висновки про економічну ефективність та якість процесу навчання. Наприклад, чим більша кількість учнів на одного вчителя, тим вищою є економічна ефективність освітнього процесу, оскільки за 1 год. праці, оплачувану за певною ставкою, знання отримують більше учнів, але нижчою може виявитися якість навчання, оскільки час, який може приділити вчитель кожному учню на уроці, дуже малий. І навпаки, чим меншою є кількість учнів на одного вчителя, тим економічна ефективність освітнього процесу є меншою, але якість освітніх послуг повинна бути більшою.

Найнижчий показник – 6 учнів на одного вчителя спостерігається в Тернопільській області, а найвищий – 10 учнів у Дніпропетровській і Донецькій областях відповідно та у містах Київ і Севастополь. Однак цей показник повинен бути зіставлений з якісними показниками

результативності функціонування закладів загальної середньої освіти, які вже було проаналізовано. Наприклад, у Дніпропетровській області результати ЗНО досить високі порівняно з іншими областями, тому можна констатувати тут високу інтенсивність праці вчителів, яка дозволяє досягти не тільки високої економічної ефективності, але й певної якості середньої освіти. Водночас також слід брати до уваги і фактор індивідуального додаткового позашкільного навчання.

Порівняємо кількість учнів в міських та сільських закладах загальної середньої освіти (рис. 7), що дозволить виявити суто особливості розподілу продуктивних сил, які слід враховувати під час формування освітніх округів. Наприклад, з 24-х регіонів України в п'ятьох є суттєва диспропорція у відношенні кількості учнів міської місцевості до кількості учнів сільської місцевості. Сюди належить Донецька, де на 1-го учня сільської місцевості припадає 10 учнів міської місцевості, Луганська – 7, Дніпропетровська – 5, Харківська – 4 та Запорізька – 3 учні.

Саме в цих регіонах суттєво переважає міське населення над сільським, спостерігається швидкий розвиток великих міських агломерацій, і відповідно, освітні округи повинні бути орієнтовані на промисловість та можливість формувати нові промислові сектори, враховувати нерівномірний розподіл продуктивних сил території регіону та особливості мономіст з єдиним містоутворюючим підприємством.

Наприклад, тільки на території Дніпропетровської області функціонує близько 250 великих підприємств. Деякі з них є містоутворюючими. Зокрема, м. Жовті Води набуло свого теперішнього рівня розвитку за рахунок будівництва Східного гірничо-збагачувального комбінату, який є найбільшим виробником природного урану в Європі. Сьогодні в цьому місті функціонує 9 закладів загальної середньої освіти та 13 дитячих садків.

У зв'язку з цим постає питання про доцільність формування освітнього округу на основі цього міста з урахуванням перспектив розвитку містоутворюючого підприємства або приєднання його до іншого освітнього округу з відповідною оптимізацією мережі закладів дошкільної та загальної середньої освіти.

Найнижчий показник відношення учнів міської місцевості до сільської спостерігається у Закарпатській області та становить 63%. Це означає, що в цій області переважають сільські заклади загальної середньої освіти, а учні міських шкіл становлять всього 63% від загальної кількості учнів, у чому помітна загальна характеристика регіону як сільськогосподарського.

Наступний показник, який характеризує ефективність функціонування закладів загальної середньої освіти по регіонах та свідчить про реальне завантаження закладів освіти – це показник середньої кількості учнів на один за-

клад загальної середньої освіти (рис. 8). Аналіз цього показника показує, що в державі склалася катастрофічна ситуація з наповненістю шкіл учнями.

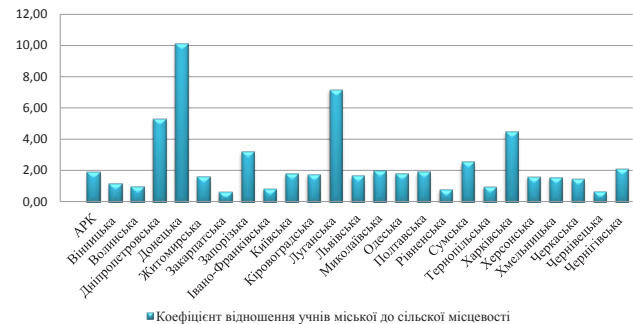


Рис. 7 Коефіцієнт відношення учнів міської місцевості до сільської станом на 2014 р., осіб

Джерело: розроблено автором на основі [5]

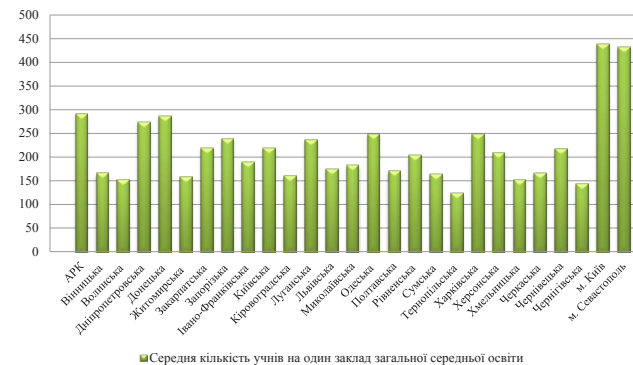


Рис. 8 Середня кількість учнів на один заклад загальної середньої освіти по областях України станом на 2014 р., осіб

Джерело: розроблено автором на основі [5]

Наприклад, в Тернопільській області спостерігається найменша середня кількість учнів на один загальноосвітній заклад, яка становить 124 учні, тобто при загальній кількості учнів в області станом на 2014 р. – 105 486 осіб, всього в області функціонує 855 закладів загальної середньої освіти. Навпаки, найбільша середня кількість учнів на один заклад загальної середньої освіти спостерігається у м. Києві – 440 учнів, тобто при загальній кількості учнів у 222 320 осіб, станом на 2014 рік у місті утримуються 505 закладів загальної середньої освіти. Як бачимо, у м. Києві на 116 834 учня більше, а шкіл на 350 менше, ніж у Тернопільській області. Більшість шкіл побудована за радянських часів, коли був значний приріст народжуваності, відповідно будувались великі заклади освіти потужністю приблизно у тисячу учнів. Тому 124 учні – це лише близько 12% від потужності середньостатистичного загальноосвітнього закладу.

Максимальна середня кількість учнів на один заклад загальної середньої освіти спостерігається у Києві та Севастополі, але їх показник лише виняток з правил.

**Висновки.** Аналіз результативності закладів загальної середньої освіти та інших показників, які характеризують функціонування мережі закладів дошкільної та загальної середньої освіти по регіонах України, дозволив виявити важливі аспекти, які можуть бути використані під час формування освітніх округів в Україні та обґрунтування рівня їх результативності.

Однак цього аналізу недостатньо для повного уявлення про те, як повинні бути сформовані освітні округи. Тому на наступному етапі дослідження потрібно проаналізувати ефективність закладів загальної середньої освіти для цілей формування саме ефективних освітніх округів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пашкевич М.С. School choice and spatial distribution of rural and township schools in Ukraine / М.С. Пашкевич, О.Ю. Чупіканова, М.О. Харченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10. – С. 310-320.
2. Barro, R., Xavier, S.-i-M., 1992. Convergence. Journal of Political Economy, 100, pp. 223–251.
3. Bartkowska, M., Riedl, A., 2012. Regional convergence clubs in Europe: Identification and conditioning factors. Economic Modelling, 29, pp. 22-31.
4. Fredann, J., 1973. Urbanization Planning and National Development. Beverly Hills, London. 345 p.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.



## СЕКЦІЯ 6

### ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.341.2.533

**Обиход Г.О.**  
*кандидат економічних наук, доцент, докторант  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

**Бойко В.В.**  
*молодший науковий співробітник  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

#### ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ТА ПРИРОДНО-ТЕХНОГЕННОЇ БЕЗПЕКИ І ПРОБЛЕМАТИКА АНАЛІЗУ СУЧАСНОГО СТАНУ МІСТ УКРАЇНИ

#### THEORETICAL ASPECTS OF ENVIRONMENTAL, NATURAL AND MAN-MADE SECURITY AND PROBLEMS OF ANALYSIS OF MODERN CONDITION OF UKRAINIAN CITIES

##### АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні аспекти екологічної та природно-техногенної безпеки міст України. Виділено характеристики міста як джерела екологічних проблем та природно-техногенних ризиків і загроз. Досліджено нормативно-правову базу та визначено напрями формування поняття *екосистема міста*. Розкрито проблеми покомпонентного моніторингу й аналізу безпеки в містах України. Окреслено перспективи розвитку української системи збору даних та інформації про стан природно-техногенної та екологічної безпеки відповідно до вимог ЄС.

**Ключові слова:** екологічна та природно-техногенна безпека, моніторинг довкілля, місто, система індикаторів.

##### АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические аспекты экологической и природно-техногенной безопасности городов Украины. Выделены характеристики города как источника экологических проблем и природно-техногенных рисков и угроз. Исследована нормативно-правовая база и определены направления формирования понятия *экосистема города*. Раскрыты проблемы покомпонентного мониторинга и анализа безопасности в городах Украины. Определены перспективы развития украинской системы сбора данных и информации о состоянии природно-техногенной и экологической безопасности в соответствии с требованиями ЕС.

**Ключевые слова:** экологическая и природно-техногенная безопасность, мониторинг окружающей среды, город, система индикаторов.

##### ANNOTATION

This paper considers theoretical aspects of environmental, natural and man-made security of Ukrainian cities. The characteristics of the city as a source of environmental problems and natural and man-made risks and threats are identified. The regulatory and legal framework is studied and areas of the formation of the concept «city ecosystem» are identified. The problems of component monitoring and analysis of security in Ukrainian cities are tackled. Prospects of the development of the Ukrainian system of collecting data and information about the state of ecological, natural and man-made security in accordance with the EU requirements are outlined.

**Keywords:** environmental, natural and man-made safety, environmental monitoring, city, system of indicators.

**Постановка проблеми.** Міста відіграють роль провідних центрів розвитку світового господарства, науково-технічного прогресу і суспільних відносин. Водночас вони є одними з основних джерел екологічних проблем та небезпек, що виражаються у постійній деградації довкілля. Великі мегаполіси зі складною транспортною та виробничою інфраструктурою, поряд із засобами для існування, продукують ризики та загрози мільйонам людей. Деструктивний вплив великих міст поширюється далеко за їх адміністративні межі, перетворюючись з локальної проблеми на регіональну чи загальнодержавну, а в окремих випадках – транскордонну. В цьому контексті забезпечення екологічної (ЕБ) та природно-техногенної безпеки (ПТБ) великих міст має належати до стратегічних напрямів розвитку українського суспільства. Це гарантує як збереження економічного потенціалу держави в цілому, так і природно-ресурсного, трудового, наукового потенціалів зокрема, а також сприятиме вирішенню багатьох проблем довкілля.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематику гарантування екологічної та природно-техногенної безпеки територій досліджують М.А. Хвесик, А.В. Степаненко, З.В. Герасимчук, В.Я. Шевчук, А.Б. Качинський. Їх роботи присвячено розробці теоретико-методологічних засад гарантування достатнього рівня ПТБ та ЕБ в Україні та в регіональному вимірі, проблематиці розміщення потенційно небезпечних об'єктів та аналізу створюваних ними загроз і ризиків для населення тощо. Серед останніх праць варто виокремити монографію ДУ «Інститут економіки природокористування

та сталого розвитку НАН України» «Екологічна і природно-техногенна безпека України у регіональному вимірі» [1], де автори детально обґрунтовують стратегічні напрями забезпечення ПТБ та ЕБ у форматі євроінтеграційних процесів, на основі розроблених методик проводять комплексний аналіз та оцінку рівня безпеки регіонів України.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Проте більшість дослідників стану навколишнього природного середовища розглядають великі адміністративно-територіальні утворення: Україну в цілому та порівняно з іншими країнами світу окремі регіони, маючи для цього достатню інформаційну базу. На нашу думку, теоретико-методологічні засади та проблематика гарантування екологічної та природно-техногенної безпеки власне міста, як складного соціо-економічного та територіального утворення, потребує додаткових досліджень та адаптації загальновідомих підходів відповідно до об'єкта.

**Формулювання цілей статті.** Виходячи із актуальності обраної теми та спираючись на результати останніх розробок, автори ставлять за мету в публікації розкрити теоретичні засади, особливості та проблематику дослідження екологічної та природно-техногенної безпеки великих міст України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Місто – це складне територіальне просторово-часове системне утворення яке розкриває нові аспекти та суттєві особливості взаємодії суспільства і природи, а тому важливим питанням постає розкриття і розуміння дефініції поняття «місто». Виняткова складність міста як сучасного явища призвела до термінологічної невизначеності і появи багатьох теоретико-методологічних підходів до вивчення міських утворень, що дають визначення міста відповідно до досліджуваних аспектів. На нашу думку, найбільш універсальне визначення подано у праці [2], місто – це спільнота людей, яка веде своєрідний

спосіб життя, або частина земної поверхні, що різниться від навколишньої сільської місцевості певним типом антропогенного перетворення у вигляді забудови великими будівлями й іншими характерними спорудами, що утворюють специфічний, урбаністичний тип ландшафту.

Процес гарантування екологічно сталого зростання міст за своїми масштабами посідає на цей час все більш вагоме місце в системі державної екологічної політики багатьох країн світу [3]. В Україні забезпечення виходу з екологічної кризи і створення умов для сталого розвитку міст відзначено у «Концепції сталого розвитку населених пунктів» [4], Законі України «Про основи містобудування» [5] та «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [6].

Все більша увага до процесу гарантування екологічної і природно-техногенної безпеки міст спричинена рядом особливостей міста як джерела екологічних проблем держави (рис. 1).

Негативний вплив міст на екологічну та природно-техногенну безпеку держави загальновідомий: високий рівень викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря та їх концентрація, накопичення небезпечних компонентів у ґрунті та воді призводить до погіршення стану здоров'я всієї екосистеми не лише окремих населених пунктів, а й країни в цілому. Зокрема, у містах-мільйонерах щільність викидів шкідливих речовин на одиницю площі в десятки разів вища, ніж в окремих регіонах, а основна частка всього забруднення утворюється у містах [7]. Тому процес гарантування безпеки у містах дасть змогу вирішити цілий комплекс завдань: збереження ресурсів і навколишнього природного середовища держави, підвищення рівня здоров'я населення, прискорення процесів модернізації та інноваційного розвитку.

Досліджуючи становлення світового процесу гарантування екологічної безпеки міст та його теоретико-методологічних передумов, важливо простежити еволюцію процесу *екологізації населених пунктів*. Тривалий період часу у світовій історії переважав технократичний підхід до вивчення міста, яке вивчалось як суспільно-виробнича система з необмеженим припливом сировинно-матеріальних, трудових, енергетичних ресурсів. Від середини XX ст. у країнах з високим розвитком капіталізму сформувався природоохоронний напрям наукових досліджень. Фундаторами вважаються члени Римського клубу [8], доповіді яких стали стратегічними векторами вирішення екологічних проблем у соціаль-

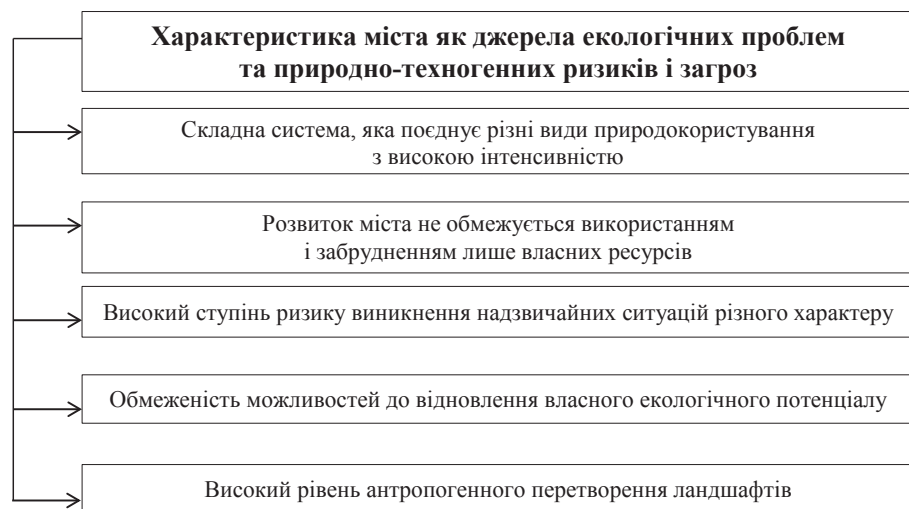


Рис. 1. Характеристика міста як джерела екологічних проблем держави

но-економічному вимірі. На сьогодні висновок однозначний: більшість екологічних проблем планети, зокрема й у містах, відображають постійну тенденцію, яка властива історичній моделі розвитку суспільства, що характеризується лише споживацьким ставленням до природних ресурсів.

Процес екологізації міст формувався як синтез наукових і практичних знань, що описують взаємозв'язок містобудівних і природних систем. Початком досліджень міста як важливої складової екологічної безпеки держави стала праця «The Limits to Growth» Д.Х. Медоуза (Римський клуб), а також нафтова і, як наслідок, економічна кризи, що змусили суспільство розвинених країн переосмислити пріоритети свого розвитку. Варто виділити кілька періодів розвитку досліджень у сфері екологізації міст (табл. 1).

Надалі посилення інтегральних процесів під впливом науково-технічного прогресу, який відбувався протягом ХХ ст., а також інтенсифікація суспільних відносин, спричинить переосмислення розвитку міських поселень як цілісної системи із визначенням у її складі, як однієї з провідних, екологічної компоненти. При цьому, на думку авторів, забезпечення екологічної та природно-техногенної безпеки міста слід виокремити як перспективний напрям досліджень у системі гарантування національної безпеки держави, а також невід'ємної складової сталого розвитку суспільства. В Україні проблему безпеки міст доцільно розглядати крізь

призму завдань, вирішення яких пов'язано з формуванням ефективного організаційно-економічного механізму гарантування сталого розвитку та виходячи з політики національних інтересів та стратегії, що покликані визначити головні завдання та пріоритети розвитку населених пунктів.

Щодо останнього, то розроблення і запровадження відповідних методологічних та практичних підходів ускладнюється через неформованість у законодавчому полі поняття *екологічної та природно-техногенної безпеки міст*. Зокрема, Закон України «Про охорону навколишнього середовища» (ст. 50) визначає екологічну безпеку як «...стан навколишнього природного середовища, при якому забезпечується попередження погіршення екологічної обстановки та виникнення небезпеки для здоров'я людей». А також зазначається, що «...екологічна безпека гарантується громадянам України здійсненням широкого комплексу взаємопов'язаних політичних, економічних, технічних, організаційних, державно-правових та інших заходів» [9]. При цьому зарубіжні вчені поняття «екологічної безпеки» (*ecological safety*) широко не використовують, більш вживаним є поняття «безпеки навколишнього природного середовища» (*environmental safety*) й «охорони навколишнього природного середовища» (*environmental protection*), а також окремих його складових. Зокрема, за визначенням Організації економічного співробітництва та розвитку (OECD), захист навколишнього серед-

Таблиця 1

## Періоди розвитку досліджень у сфері екологізації міст

Період	Сутність
«Повернення до природи» або «Екопрогрес» (70-ті – 80-ті рр.)	Розвиток теоретичних положень про еко-місто (стійке місто) і екологічне житло, поява еко-поселень (в Україні – на початку 90-х рр.). Розвиток міст на основі екологічної архітектури. Перша декларація ООН щодо населених пунктів (Ванкувер 1976 р.). Міста осмислюються як перспективні центри розповсюдження ідей екологізації. Перші еко-міста на пострадянському просторі заплановані до побудови у Росії (Новое Ступино, 55 тис. ос., 70 км від МКАД).
Період «Міжнародної співпраці» (90-ті – наш час)	Відбуваються високі темпи поширення науково-технічного прогресу, розвиток містобудівних технологій, направлених на енерго- та водозбереження, розробки систем біоочистки тощо. Особливо актуально постали питання економічного і нормативно-правового характеру гарантування екологічної безпеки міст. Введено стандарт ISO-14000, який є сімейством стандартів, пов'язаних з навколишнім середовищем, і сприяє організаціям та бізнесу у сфері екологізації. Розвивається міжнародна співпраця у сфері екологізації міст (міжнародні конференції «Ріо-92» і «Йоганнесбург-2002», «Стамбульська декларація» (1996 р.) і декларація «Про міста та інші населені пункти у новому тисячолітті» (2001 р.) програми Організації Об'єднаних Націй з населених пунктів (ООН-Хабітат). Цей період характеризується: – пріоритетністю якості навколишнього середовища міст для людини та зниження антропогенного навантаження; – впровадженням та розробкою методів екологічного регулювання при прийнятті управлінських рішень на рівні міст; – важливістю максимального збереження екосистеми міст в процесі їх розвитку. Верховна Рада України прийняла цілий ряд законів і постанов стосовно гарантування екологічної безпеки: схвалена Концепція сталого розвитку населених пунктів (1999 р.), яка є «основою для розробки нормативно-правових актів, програм та проектів щодо регулювання планування і забудови, стимулювання інвестиційної діяльності, вдосконалення податкової політики, наповнення і раціонального використання місцевих бюджетів для забезпечення соціально-економічного розвитку населених пунктів»; Закон України «Про охорону атмосферного повітря» (1992 р.) тощо.



овища – це будь-яка діяльність, спрямована на збереження чи відновлення навколишнього природного середовища шляхом запобігання викидів (скидів) забруднюючих речовин у довкілля або скорочення їх присутності в об'єктах навколишнього середовища [10]. При цьому термін «безпека» (*Safety*) часто вживається щодо безпеки життєдіяльності і розглядається у полі дослідження природних і техногенних загроз (природно-техногенної безпеки).

У сучасних наукових колах України не існує єдиного погляду на категорію «*екологічна безпека*», а тому існують суттєві розбіжності. На думку Б.М. Данилишина [11], безпека – це стан суб'єкта, який означає, що ймовірність небажаної зміни будь-яких якостей, параметрів належного його майна і зовнішнього середовища, що його стосується, є невеликою. М.А. Лесков [12] пропонує розглядати безпеку дещо ширше: як тип динамічної рівноваги, що характерний для складних систем і полягає у підтримці суттєво важливих параметрів для збереження системи. Тобто поняття «безпека» визначається не тільки захищеністю від зовнішніх впливів, а й внутрішніми властивостями системи, такими як стійкість, надійність, рівноважність тощо. Такі властивості захищають систему від реальних та потенційних дестабілізаційних процесів. За висновками З.В. Герасимчук й О.А. Олексюк, сучасні наукові погляди щодо визначення екологічної безпеки можна поділити на чотири підходи [13], а саме «*антропоцентричний*», «*антропоцентричний та ресурсний*», «*антропоцентричний та біоцентричний*» і «*антропоцентричний, ресурсний та біоцентричний*» підходи.

Водночас, на відміну від України, законодавство ЄС не оперує терміном *екологічна безпека* взагалі. Окремі положення усіх без винятку Директив, Регламентів та Рішень, котрі регулюють якість атмосферного повітря, управління відходами, промислове забруднення, зміни клімату тощо, стосуються *безпеки* та попередження *ризиків* виникнення небезпечних подій у відповідній сфері навколишнього середовища.

На нашу думку, проблема дефініції екологічної та природно-техногенної безпеки міста лежить у площині розуміння її формування. Особливо за рахунок розкриття сутності *екосистеми міста* – окремого особливого утворення, що має значні відмінності від навколишнього середовища, яке знаходиться поза фактичними межами міського утворення, і від стану якого залежить рівень безпеки міста. В урбоєкології міську екосистему вивчають як поліструктурне утворення, до якого належать: атмосферне повітря, водні ресурси, ґрунтовий покрив тощо. При цьому екосистема безпосередньо взаємозалежить і взаємодіє з антропогенним середовищем.

Екосистема міста характеризується цілісністю, одноосібністю, взаємообумовленістю і взаємозв'язком структурних елементів, що до неї входять, а саме антропогенно-модифікованих і трансформованих внаслідок людської діяльнос-

ті елементів навколишнього природного середовища, з чого випливає, що екосистема міста не є саморегульованою. На території міст відбувається трансформація всіх компонентів довкілля: зміна форми рельєфу, гідрографічної сітки, хімічного складу атмосферного повітря, інфільтраційних процесів і в результаті – зневоднення території, а також зміна водного балансу і структури ґрунтового покриву. Окрім зміни компонентів навколишнього природного середовища, відбувається трансформація природних процесів і явищ, зокрема поширення несприятливих геологічних процесів, таких як карст, зсув тощо. Відбувається підвищення рівня ґрунтових вод, середньорічної температури атмосферного повітря, а також ризику виникнення надзвичайних ситуацій природного характеру.

Зазначимо, що політика ЄС стосовно охорони довкілля не визначає міста як окремий напрям державного регулювання. Відповідна ланка державного управління представлена директивами, які належать до певної галузі, наприклад Директива 2008/50/ЄС «Про якість атмосферного повітря та чистіше повітря для Європи», 91/271/ЄЕС «Про очистку міських стічних вод», 2008/1/ЄС «Про комплексне запобігання і контроль забруднення» тощо. При цьому міста часто є об'єктами окремих предметних досліджень, наприклад стосовно змін клімату та парникового ефекту [14], якості атмосферного повітря, а також комплексних досліджень [15; 16].

Проблеми моніторингу й аналізу екологічної та природно-техногенної безпеки в містах України аналогічні до регіональних та відбивають загальний стан державної системи моніторингу довкілля. За структурою, рівнем організації, можливостями вимірювання якісних та кількісних параметрів навколишнього середовища, способом передачі та агрегації даних система не відповідає завданням, що поставлені перед нею, і сучасним вимогам. Вимірювання покомпонентного стану довкілля переважно епізодичні, їх результати – неактуальні та непорівнювані, відсутня стандартизована методика досліджень, нерозроблена загальноприйнята концепція трактування змін довкілля та техногенного середовища під впливом антропогенного навантаження (що дуже важливо для міського населеного пункту). Результати моніторингу запізно подаються громадськості, в основному – за вимогами, а в окремих випадках залишаються практично недоступні (наприклад, реєстри потенційно небезпечних об'єктів на території міст, їх розподіл за видами діяльності та характером небезпеки тощо). За цих умов неможливо показати та проаналізувати на високому науковому рівні сучасний стан, а також побудувати прогноз щодо розвитку небезпечних екологічних та природно-техногенних процесів на території українських міст.

Більшість правових актів у сфері охорони довкілля ЄС докладно регламентують моніто-



ринг, оцінку та звітність. Дані моніторингу території та об'єктів, а також інформація, яка ґрунтується на їх оцінці, регулярно подаються до Європейської комісії. Усі дані та інформація обробляються Європейським агентством охорони навколишнього середовища та ЄВРОСТАТОМ. Створена також EIONET (Європейська мережа інформації та спостереження за навколишнім середовищем), яка складається з European Environmental Agency (EEA), шести європейських тематичних центрів (ЄТЦ) та мережі близько 1000 фахівців з 39 країн з більш ніж 350 національних агентств охорони навколишнього середовища та інших органів, які займаються екологічною інформацією. Ними є національні координаційні центри (НКЦ) та національні довідкові центри (НДЦ). EIONET покликана забезпечувати своєчасні та якісні дані, інформацію для оцінки стану навколишнього середовища в Європі та впливів на нього. Це дозволяє політикам приймати рішення про належні заходи охорони навколишнього середовища на національному та європейському рівні, а також здійснювати моніторинг ефективності впроваджуваної політики та заходів. EIONET веде Центральний банк даних (ЦБД), де можна знайти екологічні дані (надані установам ЄС та в рамках багатосторонніх природоохоронних угод) не лише щодо держав-членів ЄС, але в певній мірі й щодо багатьох інших європейських держав, включно з Україною. На підставі представлених результатів моніторингу та оцінки ЕЕА регулярно публікує Європейські звіти про стан довкілля, а також багато звітів про оцінку, присвячених конкретним екологічним темам, зокрема і за окремими об'єктами. Згідно з фактичними тенденціями, ЕЕА розробило широкий перелік з 225 екологічних показників щодо 12-и екологічних тем, при цьому 37 показників входять до ОПП – основного переліку показників. В умовах зближення України з ЄС наша система моніторингу повинна стати складовою спільної системи екологічної інформації (SEIS), яка є ініціативою Європейської комісії та ЕЕА. Ця система буде базуватися на технологіях, таких як мережа Інтернет та супутникові системи, – і тим самим зробить екологічну інформацію більш доступною і зрозумілою для політиків та громадськості. Основна мета SEIS також полягає у переході від паперової звітності до системи, де інформація знаходиться як найближче до її джерела та є доступною для користувачів відкритим і прозорим чином.

У сучасних умовах зростає зацікавленість науковців щодо дослідження важливих аспектів стану навколишнього природного середовища міст, таких як зростання збільшення обсягів утворення вуглекислого газу, побутових відходів та споживання водних ресурсів, зниження якості питної води, екологічних аспектів розвитку транспорту тощо. Про це, зокрема, свідчить система індикаторів, що використовується ОЕСР для характеризувати стану довкілля,

що складається з показника викидів вуглекислого газу, споживання води і утворення відходів (*входять до системи індикаторів ОЕСР Factbook 2013*).

**Висновки.** Отже, проблеми екологічної безпеки держави нерозривно пов'язані з містами, їх соціально-економічним розвитком, обумовлені ним та пов'язані з питаннями охорони здоров'я, створенням сприятливих умов для життєдіяльності та природного відтворення населення в сьогоденні і майбутньому поколіннях. Ми зазначаємо, що гарантування екологічної безпеки міст – це система поглядів, цілей, принципів та пріоритетів, а також заснованих на них дій політичного, економічного, правового, адміністративного, науково-технічного, санітарно-епідеміологічного та освітнього характеру, спрямованих на створення сприятливого середовища проживання і комфортних умов для життєдіяльності та відтворення населення, забезпечення охорони природних ресурсів та біорізноманіття, запобігання техногенних аварій і катастроф, поширення цих ідей на загальнодержавний рівень і в результаті – досягненні сталого розвитку суспільства. Останнє неможливо реалізувати без ефективної системи моніторингу та оцінки стану довкілля, зокрема й у містах України. Особливої актуальності ця проблема набуває за умов інтеграції держави до ЄС.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Екологічна і природно-техногенна безпека України у регіональному вимірі / М.А. Хвесик, А. В. Степаненко, Г. О. Обиход. – К.: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2014. – 340 с.
2. Перцик Е. Н. Города мира. География мировой урбанизации / Е.Н. Перцик. – М.: Международные отношения, 1999. – 384 с.
3. European Green City Index, 2009. [online] Available at: <<http://www.siemens.com/entry/cc/en/greencityindex.htm>>.
4. Про Концепцію сталого розвитку населених пунктів: постанова Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1359-xiv>.
5. Про основи містобудування: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2780-12>.
6. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17>.
7. Довкілля України: статист. зб. [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2013. – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat\\_u/2014/zb/11/Zb\\_Dovk\\_pdf.zip](http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/11/Zb_Dovk_pdf.zip).
8. Пахомов Ю.Н. Экологическая модернизация: теория и практики / Ю.Н. Пахомов. – Санкт-Петербург: НИИХ СПбГУ, 2004. – 154 с.
9. Про охорону навколишнього середовища: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1264-12>.
10. Glossary of statistical terms, 1997. [online] Available at: <<http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=836>>.

11. Данилишин Б.М. Природно-техногенні катастрофи: проблеми економічного аналізу та управління / Б.М. Данилишин. – К.: ВВПСУ, 2001. – 260 с.
12. Лесков М.А. Гомеостатические процессы и теория безопасности / М.А. Лесков // Безопасность. Информационный сборник Фонда национальной и международной безопасности. – 1994. – № 4. – С. 66.
13. Герасимчук З.В. Екологічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: моногр. / З.В. Герасимчук, А.О. Олексюк. – Луцьк: Надстир'я, 2007. – 280 с.
14. CDP Cities 2011, 2011. [pdf] Available at: <[http://www.kpmg.com/IL/en/Alerts/CDP\\_Cities\\_JULY\\_web.pdf](http://www.kpmg.com/IL/en/Alerts/CDP_Cities_JULY_web.pdf)>; Inventory of New York City Greenhouse Gas Emissions, 2007. [pdf] Available at: <[http://www.nyc.gov/html/planyc/downloads/pdf/publications/NYC\\_GHG\\_Inventory\\_2013.pdf](http://www.nyc.gov/html/planyc/downloads/pdf/publications/NYC_GHG_Inventory_2013.pdf)>.
15. European Green City Index, 2009. [online] Available at: <<http://www.siemens.com/entry/cc/en/greencityindex.htm>>.
16. State of the World's Cities 2012/2013, 2012. [online] Available at: <<http://mirror.unhabitat.org/pmss/listItemDetails.aspx?publicationID=3387&AspxAutoDetectCookieSupport=1>>.

## СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.522.4:331.101.2(045)

**Ареф'єва О.В.**

*доктор економічних наук, професор,  
декан факультету економіки та підприємництва  
Національного авіаційного університету*

**Полоус О.В.**

*асистент кафедри міжнародної економіки,  
Національного авіаційного університету*

### МІСЦЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ПОНЯТЬ ПРО ПРАЦЮ

### PLACE OF LABOUR POTENTIAL IN THE SYSTEM OF ECONOMIC CONCEPTS RELATED TO LABOUR

#### АНОТАЦІЯ

У статті проводиться системне дослідження основних економічних понять, які характеризують участь людини у виробничій діяльності. Побудовано комплексну схему класифікації рівнів економічних понять про працю, що включає три рівні. Визначено взаємозв'язок розробленої авторами схеми з теорією мотивації А. Маслоу. Проведено дослідження та аналіз основних понять, що характеризують участь людини у виробничій діяльності, та визначено місце трудового потенціалу в системі даних економічних понять. Встановлено практичне значення теоретичних положень щодо визначення понять для сфери підвищення ефективності формування та використання трудового потенціалу підприємств. З'ясовано інтегративний характер поняття «трудовий потенціал», що може слугувати основою для формування окремої концепції.

**Ключові слова:** трудовий потенціал, трудові ресурси, персонал, робоча сила, людський капітал, кадровий потенціал.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проводится системное исследование основных экономических понятий, которые характеризуют участие человека в производственной деятельности. Построена комплексная схема классификации уровней экономических понятий о труде, которая включает три уровня. Определена взаимосвязь разработанной авторами схемы с теорией мотивации А. Маслоу. Проведены исследование и анализ основных понятий, которые характеризуют участие человека в производственной деятельности, и определено место трудового потенциала в системе данных экономических понятий. Установлено практическое значение теоретических положений об определении понятий для сферы повышения эффективности формирования и использования трудового потенциала предприятий. Выяснен интегративный характер понятия «трудовой потенциал», что может служить основой для формирования отдельной концепции.

**Ключевые слова:** трудовой потенциал, трудовые ресурсы, персонал, рабочая сила, человеческий капитал, кадровый потенциал.

#### ANNOTATION

The article provides the systematic study of basic economic concepts that characterize human involvement in productive activities. A comprehensive scheme of classification of the levels of economic concepts related to labour, which includes three levels, is built. The correlation between the scheme developed by the

authors and the Maslow's theory of motivation are defined. The investigation and analysis of the basic concepts that characterize the human involvement in productive activities and the place of labour potential in the present economic concepts are made. The practical value of theoretical propositions about the definitions for scope of improving the efficiency of formation and usage of labour potential of enterprises are set. The integrative character of the concept of «labour potential», which can serve as a basis for the formation of a separate concept, is found.

**Keywords:** labour potential, human resources, personnel, labour, human capital, workforce capacity.

**Постановка проблеми.** В умовах інтенсифікації суспільного відтворення та формування передумов переходу на інноваційну модель економічного розвитку проблема підвищення продуктивності суспільної праці стає все більш актуальною, гостро ставлячи питання про ефективну участь людини у виробничій діяльності. Так як всі соціально-економічні явища перебувають у тісному взаємозв'язку, це вимагає комплексного, системного підходу до дослідження процесів соціально-трудої сфери, управління соціально-трудоими процесами. Важливим кроком у вирішенні подібного завдання є розробка цілісної теоретичної концепції, яка дає можливість розглядати складну систему явищ господарського життя підприємства у взаємозв'язку та взаємозумовленості.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Кожному етапу розвитку уявлень про форми та фактори виробничої діяльності відповідає своє поняття, що характеризує участь людини у трудовій діяльності. Зокрема, даним поняттям присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як А.І. Рофе, Б.Г. Збишко, В.В. Ішин, С.Г. Струмилін, Є.Я. Грегова, В.В. Дубровський, І.Д. Мацкуляк, У. Петті, У. Боуен, Г. Бекер, Р.А. Фатхурдінов та ін.

Слід зазначити, що кожне з понять носить важливе значення для категоріально-понятійного апарату економічної науки, адже відповідає її практичним вимогам, сприяючи ефективному формуванню та розвитку теоретичної та методологічної баз.

**Мета статті.** Дослідження та аналіз основних понять, що характеризують участь людини у виробничій діяльності, що сприятиме визначенню місця трудового потенціалу в системі даних економічних понять.

**Виклад основного матеріалу.** З метою забезпечення системності у розгляді основних економічних категорій, які характеризують участь людини у виробничій діяльності, авторами статті пропонується наступна комплексна схема класифікації рівнів даних економічних категорій, що дозволить дослідити теоретичні аспекти системи запропонованих понять, яка складається із трьох рівнів, що передбачають аналіз зовнішнього середовища, його зв'язку із внутрішнім середовищем, а також дослідження взаємопов'язаних компонентів, розгляд яких сприятиме досягненню цілей, визначених для даної системи понять (рис. 1).

Представлена вище схема ілюструє тісний взаємозв'язок запропонованих для дослідження понять з теорією мотивації А. Маслоу. Так, на нижчому рівні розташовані базові поняття, що узагальнюють розуміння про участь людини в економічному житті та відповідають найбільш важливим людським потребам та без задоволення яких неможливим є біологічне існування людини. На наступному рівні містяться поняття, що відображають локальну участь людини

у господарській діяльності (в рамках підприємства, організації, установи) та характеризують її як соціальну сутність. На останньому рівні розміщені поняття, що відображають індивідуальність кожного робітника та відповідають характеристичі його особистості.

Як видно з рис. 1, перший рівень представлений поняттями «робоча сила», «трудові ресурси» та «трудовий потенціал». Даний рівень виражає взаємозв'язок з фізіологічними потребами робітника, що для державних органів влади та керівництва має виражатися у забезпеченні гарних умов праці, привабливих заробітних платах, субсидюванні житла, безкоштовних чи датованих обідах та ін. Дані заходи сприятимуть максимальному задоволенню найважливіших потреб та зосередженості робітників на власному розвитку та загальному досягненню цілей конкретних підприємств.

Важливою частиною трудових ресурсів є робоча сила. Термін «робоча сила» виник в XIX ст. у зв'язку з необхідністю позначення та обліку особистісного фактору виробництва. Сутність поняття «робоча сила» достатньо детально розкрита К. Марксом, який розумів під нею «сукупність фізичних та духовних здібностей, якими володіє організм, жива особистість людини та які пускаються ним в хід всякий раз, коли він виробляє будь-які споживчі вартості». З цього визначення слідує, по-перше, що робоча сила передбачає наявність працездатності (тобто володіння фізичними та духовними здібностями, без яких неможлива участь в трудовому процесі). По-друге, визначений конкретний носій робочої сили – індивідуум. Це означає, що робоча

сила не існує поза самою людиною, якісно визначеною особистістю. По-третє, людині необхідно набути певну суму знань в процесі освіти та виховання.

В зміст поняття «робоча сила» входять рівень освіти, професійно-кваліфікаційні знання та навички, розвиток інтелекту, психофізіологічні та соціальні якості, стан здоров'я та ін. Для покращення якісних характеристик необхідно безперервне вкладення в робочу силу, так як вона є носієм знань, досвіду, які повинні постійно підтримуватися та вдосконалюватися. Таким чином, робоча сила має не тільки кількісні характеристики, але й якісні, тобто, з одного боку, здатна вимірювати продуктивність праці шляхом визначення кількості виробленої продукції, з ін-

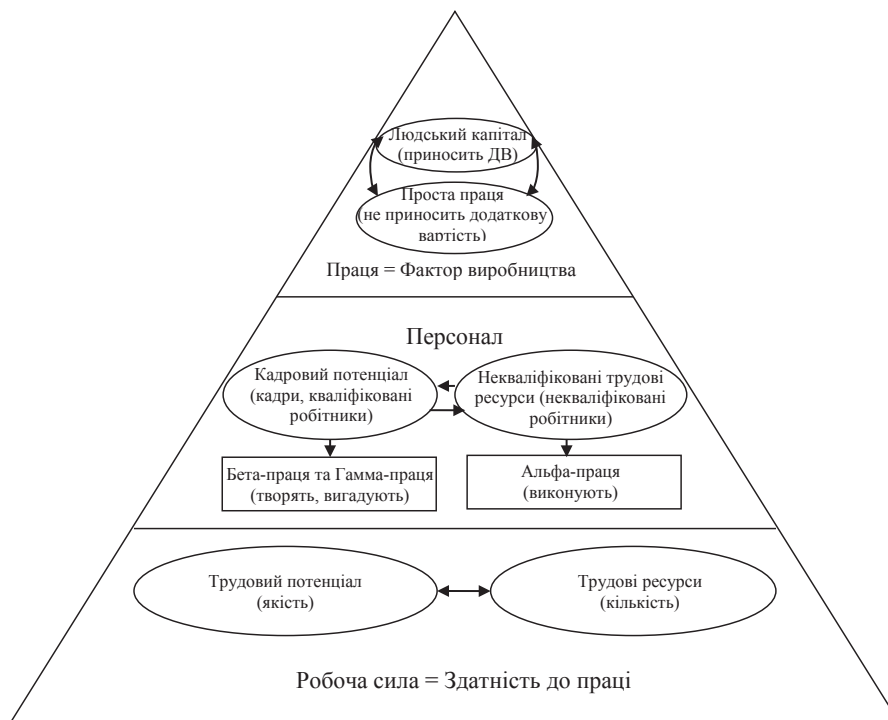


Рис. 1. Комплексна схема класифікації основних економічних категорій, що характеризують участь людини у виробничій діяльності



шого – вказувати на підприємницькі аспекти діяльності робітників.

В теперішній час поняття «робоча сила» отримало інше трактування. Основуючись на визначеннях, прийнятих на міжнародних конференціях з статистики праці та на рекомендаціях міжнародних організацій, під економічно активним населенням (робочою силою) розуміється частина населення, що забезпечує пропозицію робочої сили для виробництва товарів на послуг. Чисельність економічно активного населення включає зайнятих та безробітних.

Існує навіть аналогічне визначення, що робоча сила – це сукупність зайнятих та безробітних. Причому зайняті та безробітні складають робочу силу, активну в даний період, яка характеризується числом осіб, що утворюють пропозицію робочої сили. Тобто поняття «робоча сила», як відмічають вчені А.І. Рофе, Б.Г. Збишко та В.В. Ішин [1, с. 53], використовується в основному в двох аспектах, виключаючи застосування даного поняття в побуті: як термін політичної економії, що означає здатність людини до праці, її трудові можливості; як загальна кількість осіб в працездатному віці від 16 років і до прийнятого пенсійного віку, працюючих або безробітних, виключаючи неідездатних громадян.

Таким чином, можна зробити висновок, що основною метою використання робочої сили є використання її на робочих місцях, що свідчить про перетворення її в персонал (кадри). Даний процес розподілу підтверджується визначенням, що в склад робочої сили входять зайняті та безробітні. Причому безробітні бажають як можна швидше перейти до категорії зайнятих, тобто вони активно шукають роботу чи готові приступити до неї. Отже, на підприємствах задіяна одна з складових робочої сили – зайняті, що особливо проявляється через використання такого поняття, як персонал (кадри), що виступає активною частиною робочої сили, яка зайнята в господарстві.

Термін «трудові ресурси» отримав своє розповсюдження на початку 20-х років ХХ ст., його вперше застосував академік С.Г. Струмилін для характеристики головного національного скарбу країни. Даний термін також має багато трактувань. У зв'язку з цим авторами статті пропонується виділення двох груп трактування трудових ресурсів, що засновуються на думках вітчизняних вчених:

- ототожнення трудових ресурсів з робочою силою, персоналом (кадрами), трудовим потенціалом. Так, Є.Я. Грегова [2, с. 135] та В.В. Дубровський [3, с. 18] вважають, що трудові ресурси – це персонал організації, тобто робітники організації, що мають певні професію та кваліфікацію, з їх бажаннями, мотивами, прагненнями;

- визначення трудових ресурсів через їх основну складову – населення, що виражає їх кількість. Згідно з думкою авторів, що входять

до цієї групи, трудові ресурси – це частина працездатного населення, як економічно активно-го, що має фізичні та інтелектуальні можливості та здатне виробляти матеріальні блага чи надавати послуги, так і економічно неактивно-го, яке в даний час не використовується в суспільному виробництві. В даних визначеннях увага концентрується на кількісному виразі трудових ресурсів, вони відповідають сучасним тенденціям.

Можна відзначити, що категорії «трудові ресурси» та «робоча сила» близькі за змістовним навантаженням, але не рівнозначні за своїм змістом. Різниця полягає в тому, що під «трудовими ресурсами» розуміється чисельність працездатного населення, як фактично приймаючого участь в суспільному виробництві, так і того, що має потенційну здатність до цього, в той час як «робоча сила» – це сукупність власливостей, що забезпечують здатність населення до праці.

Поняття «трудовий потенціал» виникло в 70–80-ті роки ХХ ст. у зв'язку з необхідністю активізації та ефективного використання можливостей, пов'язаних з особистісним фактором. Виникнення поняття «трудовий потенціал» відображає необхідність практики у виявленні недовикористаних можливостей та резервів економічного росту, що лежать в основі людського фактору та пов'язані з недообліком інтеграційного характеру багатьох процесів у відтворенні робочої сили, трудових ресурсів та ін. В рамках даної статті авторами пропонується розглянути чотири основні наукові підходи до економічного трактування поняття «трудовий потенціал»:

- ототожнення трудового потенціалу в кількісному та якісному відношеннях з трудовими ресурсами. Так, Г. Сергєєва, Л. Чиждова, Л. Кунельський, В. Костаков, Л. Попов вважають, що трудовий потенціал – це ресурси праці, якими володіє суспільство. Чисельність працездатного населення і його якісні характеристики визначають реальність значення трудового потенціалу [4, с. 27]. Покращення якісних характеристик практично збільшує трудовий потенціал в рамках однієї й тієї ж чисельності працездатного населення;

- включення в поняття «трудовий потенціал» елементів виробничих сил та виробничих відносин. В.К. Врублевський трудовий потенціал розглядає як сукупність суспільного робітника та відповідних умов праці в єдності факторів, що відображають, з одного боку, її зміст, з іншого – соціально-економічний характер [5, с. 71]. Найбільш повно враховується кількісна сторона трудового потенціалу у визначенні даного поняття Є.В. Горшеніною, яка вважає, що трудовий потенціал – це кількість працездатного населення та його професійно-освітній рівень [6, с. 34];

- включення до якісної характеристики трудового потенціалу трьох складових: психо-

фізичної, інтелектуально та соціальної. Так, І.Д. Мацкуляк розуміє під трудовим потенціалом сукупність осіб, здатних за своїми фізичними та духовними якостями брати участь в процесі праці. Мова йде перш за все про здоров'я, витривалість, тип нервової системи – про все, що відображає фізичні та психологічні якості людини (виділення психофізичної складової трудового потенціалу). Приймаються до уваги також загальні та спеціальні знання, трудові навички та вміння, що обумовлюють здатність до праці певної якості (інтелектуальна складова) [7, с. 46]. І, нарешті, передбачаються інтереси та потреби робітника, рівень його свідомості та відповідальності, соціальної зрілості та ідейних переконань (соціальна складова);

– уточнення визначення трудового потенціалу у зв'язку зі свободою вибору роду занять та розширенням можливостей для розкриття індивідуальних якостей людей. Так, Г.М. Самарова під трудовим потенціалом розуміє людину як об'єкт, що характеризується своїми потребами та інтересами в сфері праці [8, с. 51]. Подібної точки зору дотримується також Х. Психоматов, який вважає, що трудовий потенціал – це єдність здібностей сукупного робітника з можливостями та умовами, що створюються для реалізації цих здібностей ринковим середовищем [9, с. 9].

Таким чином, слід зазначити, що трудовий потенціал представляє собою складну соціально-економічну категорію, яка займає важливе місце серед інших понять, що характеризують участь людини у виробничому процесі. Рух від абстрактного, одностороннього, до конкретного, розгорнутого, багатобразного в пізнанні людського фактора привів до введення в науковий оборот поняття «трудовий потенціал». Це поняття економісти та соціологи використовують сьогодні для характеристики терміну «людський фактор» в об'ємному виразі як в масштабах всього суспільства, так і в рамках окремих виробничих колективів.

На другому рівні запропонованої авторами статті схеми містяться поняття «кадровий потенціал» та «некваліфіковані трудові ресурси», що поєднують в собі потреби в соціалізації та повазі, за теорією Маслоу. Для забезпечення реалізації даних потреб в рамках характеристики поняття «кадровий потенціал» керівництво будь-якого підприємства має забезпечувати створення в колективі відчуття єдиної команди та створення умов для соціальної активності робітників поза межами підприємства з метою соціалізації, з одного боку, та залучати робітників до формулювання цілей та вироблення рішень, просувати робітників по службовим сходам, забезпечувати навчання та перепідготовку, яка підвищувала б рівень компетенцій з метою задоволення потреб в повазі – з іншого боку.

Поняття «кадровий потенціал» використовується в соціально-економічній літературі порівняно нещодавно. При цьому перш за все розгля-

дається в розрізі окремих галузей виробництва, а також підприємства. Однак слід відзначити, що в такому контексті ця категорія зазвичай ніяк науково не визначається та виступає синонімом таких вже відомих понять, як «робоча сила», «трудовий потенціал», «трудові ресурси» чи «кадри». У зв'язку з цим важливо уточнити зміст категорії «кадровий потенціал» в порівнянні з іншими вищезгаданими.

З одного боку, поняття «кадровий потенціал» містить в собі характеристику потенціалу, так як і категорії «трудовий потенціал» та «трудові ресурси», тобто відображає ресурсний аспект робочої сили. З іншого боку, поняття «кадровий потенціал» містить в собі поняття кадрів. «Кадри – основний (штатний) склад підготовлених, кваліфікованих, робітників підприємств, установ, партійних, профспілкових та громадських організацій тієї чи іншої галузі діяльності. В широкому змісті – взагалі всі постійні робітники» [10]. В даному випадку підкреслюється якісна характеристика робітників підприємства бути постійним складом підприємства та кваліфікованими.

Такими чином, можна відзначити ще одну основну відмінність змісту поняття «кадровий потенціал» від поняття «трудові ресурси»: трудові ресурси – це кількісна характеристика робочої сили взагалі, безвідносно до підприємства, що суперечить одній з властивостей кадрів – бути постійним складом підприємства. Проекція «трудових ресурсів» взагалі на «трудові ресурси» підприємства через відношення людини до економічних процесів дає нам визначення персоналу: «Персонал – це весь особистий склад підприємства, що працює за наймом, постійний та тимчасовий, кваліфіковані та некваліфіковані робітники» [10].

Трудовий потенціал – це гранична величина можливої участі працюючих в виробництві з врахуванням психофізіологічних особливостей, рівня професійних знань та накопиченого досвіду, сукупності всіх здібностей та можливостей людини працювати, вся можлива кількість та якість праці, якими володіє суспільство при даному рівні науки та техніки. Це відрізняє «трудовий потенціал» від «кадрового потенціалу» за властивістю кваліфікованості. Розвиваючи цю думку, можна сказати, що кадровий потенціал підприємства менший за трудовий потенціал підприємства на величину потенційних можливостей некваліфікованих та малокваліфікованих робітників, нештатних робітників та сумісників.

Таким чином, «кадровий потенціал підприємства – це узагальнююча характеристика сукупних здібностей та можливостей постійних робітників підприємства, що мають певну кваліфікацію, пройшли попередню професійну підготовку та мають спеціальні знання, трудові навички та досвід роботи в певній сфері діяльності, ефективно виконувати функціональні обов'язки та давати певні економічні результа-

ти у відповідності з поточними та перспективними цілями підприємства» [11, с. 23].

Останній рівень класифікації поєднує поняття «людський капітал» та «проста праця». Даний рівень, на думку авторів, відповідає потребі у самовираженні за теорією мотивацій Маслоу. Так, для ефективного функціонування робочого колективу та з метою надання можливостей для самовираження керівництво підприємства має забезпечувати робітникам можливість для навчання та розвитку, які б дозволили повністю використати їх потенціал, доручати робітникам складну та важливу роботу, що вимагала б від них повної самовіддачі, заохочувати та розвивати творчі здібності робітників та ін.

Отже, крім розглянутих понять, одним із провідних понять, що характеризують трудові здібності людини, є «людський капітал». Парадоксально, але поява такої сучасної категорії історично пов'язують з роботами родоначальника англійської політекономії XVII ст. У. Петті, який вперше спробував оцінити грошову вартість виробничих властивостей людської особистості [12, с. 18].

В сучасній економічній літературі, як в зарубіжній, так і в вітчизняній, існують найрізноманітніші визначення поняття «людський капітал». В основі того чи іншого визначення лежать певні принципи дослідження, що характеризують своєрідність авторського погляду на проблему. В якості прикладу слід навести деякі визначення поняття «людський капітал», що існують в економічній літературі:

– частіше за все людський капітал розуміється як сукупність всіх виробничих якостей робітника. Так, У. Боуен вважає, що він «складається з набутих знань, навиків, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти та які можуть бути використані протягом певного періоду часу в цілях виробництва товарів та послуг» [13, с. 207];

– Р.А. Фатхутдінов визначає людський капітал «як сукупність характеристик людини, які визначають продуктивність та можуть стати джерелом прибутку для індивідуума, його родини, підприємства та суспільства в цілому» [14, с. 45];

– найбільш повним та обґрунтованим, на думку авторів даної статті, є визначення, сформульоване Г. Бекером, який розглядає дане поняття в широкому змісті: «людський капітал формується за рахунок інвестицій в людину, серед яких можна назвати навчання, підготовку на виробництві, витрати на охорону здоров'я, міграцію та пошуки інформації про ціни та доходи» [15, с. 10].

Таким чином, формулюючи комплексну характеристику категорії «людський капітал», можна відзначити, що він представляє фінансову оцінку набутих індивідом знань, умінь, навичок [16, с. 22]. Поява цієї категорії позначає важливий етап розвитку економічної науки. Введення даної категорії показує, що людина

може розглядатися як ресурс, що має вартісну оцінку нарівні з матеріально-речовими складовими виробничої діяльності.

**Висновки.** Таким чином, виконаний системний аналіз основних економічних понять, що характеризують участь людини у виробничому процесі у поєднанні з потребами за теорією мотивації А. Маслоу, що відповідають їм за визначеними рівнями, дозволяє розмежувати поняття «трудова потенція» та близькі до нього поняття «робоча сила», «трудова ресурси», «кадровий потенціал», «людський капітал», «кадри», «персонал», що є важливим для закладення основ ефективного управління формуванням трудового потенціалу підприємства. Дані теоретичні положення мають практичне значення для прийняття рішень в сфері вдосконалення форм та методів регулювання відносин в сфері праці, підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств. Результати проведеного авторами аналізу можуть слугувати основою для формування концепції, що відображала б інтегративний характер поняття «трудова потенція».

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рофе А.И. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда / [А.И. Рофе, Б.Г. Збышко, В.В. Иттин]. – М.: Изд-во «МИК», 1997. – 160 с.
2. Грегора Е.Я. Трудовые ресурсы – основной производственный фактор предприятия в современной рыночной экономике / Е.Я. Грегора // Управленческое консультирование. – 2006. – № 2. – С. 133–139.
3. Дубровский В.В. Роль и значение управления человеческими ресурсами на промышленном предприятии / В.В. Дубровский // Вопросы экономических наук. – 2007. – № 23. – С. 17–20.
4. Сергеева Г.П., Чижова Л.С. Трудовой потенциал страны / Г.П. Сергеева, Л.С. Чижова. – М.: Знание, 1982. – 64 с.
5. Врублевский В.К. Развитой социализм: труд и НТР: Очерки теории труда / В.К. Врублевский. – М.: Политиздат, 1984. – 116 с.
6. Горшенина Е.В. Регион – субъект РФ как социально-экономическая система: [монография] / Е.В. Горшенина. – Тверь: ТвГУ, 2008. – 107 с.
7. Мацуляк И.Д. Стратегия занятости с предотвращением безработицы (политико-экономический аспект) / И.Д. Мацуляк. – М.: Экономика, 1990. – 207 с.
8. Шамарова Г.М. Проблемы управления человеческим потенциалом / Г.М. Шамарова // Управление персоналом. – 2008. – № 8. – С. 50–54.
9. Психоматов Х. Факторы и условия воспроизводства трудового потенциала / Х. Психоматов // Международный сельскохозяйственный журнал. – 2005. – № 4. – С. 7–11.
10. Большая Российская энциклопедия // Словари. – М., 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/bse/>.
11. Андреев С.В. Кадровый потенциал и проблемы занятости в условиях перехода России к рыночным отношениям / С.В. Андреев. – М.: Изд-во Ин-та социологии, 1997. – 360 с.
12. Петти У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – М.: Соцэкгиз, 1940. – 211с.

13. Bowen H. R. Investment in learning. The individual and Social Value of American Higher Education / H.R. Bowen. – San Francisco: Jossey-Bass, 1977. – 538 p.
14. Фатхутдинов Р.А. Организация производства: [учебник] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 672 с.
15. Becker G.S. Human Capital / G.S. Becker. – New York.: Columbia University Press, 1964. – 280 p.
16. Ареф'єва О.В. Управління розвитком людського капіталу в системі вищої освіти: [монографія] / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук. – К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2008. – 207 с.



УДК [36:331.556]:351.84:323.2

Біль М.М.

кандидат наук з державного управління  
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України

## БАЗОВА СОЦІАЛЬНА ЗАХИЩЕНІСТЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ У КОНТЕКСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

### BASIC SOCIAL SECURITY OF MIGRANT WORKERS IN THE CONTEXT OF IMPROVING PUBLIC ADMINISTRATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті сформульовано сутність базової соціальної захищеності трудових мігрантів з орієнтацією на задоволення їх основних потреб. Окреслено типові трансформації базових потреб людини внаслідок трудової міграції. Виявлено проблемні тенденції соціальної захищеності трудових мігрантів в Україні на тлі невизначених динамік міграційної активності. Обґрунтовано необхідність впровадження принципів публічного управління у сфері соціальної захищеності трудових мігрантів з залученням громадських, наукових, освітніх та підприємницьких організацій.

**Ключові слова:** соціальна захищеність, базові потреби, трудовий мігрант, публічне управління, інститути громадянського суспільства.

#### АННОТАЦИЯ

В статье сформулирована сущность базовой социальной защищенности трудовых мигрантов с ориентацией на удовлетворение их основных потребностей. Определены типичные трансформации базовых потребностей человека в результате трудовой миграции. Выявлены проблемные тенденции социальной защищенности трудовых мигрантов в Украине на фоне неопределенных динамик миграционной активности. Обоснована необходимость внедрения принципов публичного управления в сфере социальной защищенности трудовых мигрантов с привлечением общественных, научных, образовательных и предпринимательских организаций.

**Ключевые слова:** социальная защищенность, базовые потребности, трудовой мигрант, публичное управление, институты гражданского общества.

#### ANNOTATION

The essence of basic social protection of migrant workers regarding satisfaction of their basic needs was defined. Typical transformations of basic human demands as a result of migration were outlined. Problematic trends of social protection of migrant workers in Ukraine under an indefinite migration activity of the population were disclosed. The necessity for implementing the principles of public administration in the field of social protection of migrant workers was justified.

**Keywords:** social security, basic demands, migrant worker, public administration, civil society institutions.

**Постановка проблеми.** Формування громадянського суспільства в Україні вимагає розвитку принципово нової системи публічного управління. Поточну громадянську активність важливо трансформувати у формування дієвих механізмів взаємодії держави і суспільства з метою консолідації їхніх зусиль та стимулювання таким чином процесів соціально-економічного розвитку. До цього часу в Україні так і не вдалось створити ефективну систему міжінституційних комунікацій, побудовану на прозорих засадах. Тому нинішні умови є відмінним шансом виправити існуючу ситуацію.

Що стосується сфери управління міграційними процесами, зокрема, захищеності трудових мігрантів, то тут підходи публічного управління проявлялись побічно. Фактично самоорганізація мігрантів була вимушеною реакцією на відсутність дієвої державної міграційної політики з гарантією соціальної захищеності. Натомість удосконалення публічного управління в міграційній сфері повинно передбачати паритет повноважень та відповідальності державних і громадських структур за дотримання стандартів соціальної захищеності трудових мігрантів, виходячи з рівня задоволеності їх базових потреб.

Таким чином, актуальність даного дослідження визначається поточною потребою вдосконалення системи публічного управління у міграційній сфері з обґрунтуванням функціональної відповідальності державних і громадських інститутів у забезпеченні базової соціальної захищеності трудових мігрантів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичну платформу даної роботи формують концептуальні і теоретико-методологічні напрацювання, що розкривають специфіку міграційних процесів, соціальної захищеності, людського розвитку і капіталу. Значний доробок у напрямі наукового обґрунтування захищеності трудових мігрантів здійснили такі вітчизняні вчені, як В. Бідак, Д. Богиня, Н. Борецька, І. Гнибіденко, А. Колот, Е. Лібанова, О. Малиновська, О. Пуригіна, О. П'ятковська, У. Садова, А. Чухно та ін. Згідно обраного предмету дослідження теоретичну його основу доповнюють напрацювання щодо публічного управління. За даним напрямом вирізняються імена таких вчених, як В. Бакуменко, В. Бережний, І. Грицяк, О. Лазор, М. Міненко, О. Оболенський та ін.

Водночас нерозкритим залишається аспект соціальної захищеності мігрантів у контексті вдосконалення публічного управління. Тому обрана проблематика є оригінальною та актуальною.

**Мета статті.** Наукове обґрунтування концепції базової соціальної захищеності трудових мігрантів – громадян України на принципах публічного управління.

Цілями при цьому будуть наступні:

– формулювання сутності базової соціальної захищеності трудових мігрантів з орієнтацією на задоволення основних потреб;

- визначення типових трансформацій базових потреб людини унаслідок трудової міграції;
- виявлення проблемних тенденцій соціальної захищеності трудових мігрантів в Україні на тлі невизначених динамік міграційної активності;
- обґрунтування необхідності впровадження принципів публічного управління у сфері соціальної захищеності трудових мігрантів з залученням громадських, наукових, освітніх та підприємницьких організацій.

**Виклад основного матеріалу.** Соціальна захищеність трудових мігрантів є важливим напрямом державної міграційної політики. Головним обов'язком держави є створення сприятливих умов для задоволення базових потреб людини і контроль за дотриманням регламентованих стандартів. Мова йде про фізіологічні потреби харчування, лікування, одягу; екзистенціальні – можливості праці, доступу до інших джерел одержання мінімального доходу; престижні – соціального прийняття; особисті – наявності безпечного місця проживання; духовні – дотримання прав національних меншин, свободи віросповідань і вибору [1]. Для трудових мігрантів згадані потреби дещо трансформуються, виходячи з міграційних установок та очікувань. Однак в основному вони залишаються незмінними, оскільки без їх задоволення життєдіяльність людини є неможливою (табл. 1).

З іншого боку, українська еміграція традиційно детермінується економічними причинами (незважаючи на поточні умови, вона залишається способом пошуку кращого місця праці з вищим доходом і рідко характеризується виключно політичними ознаками). Наразі складно відслідкувати тенденції зростання еміграції в інші країни. З 2014 р. Державна служба статистики України не подає показників кількості осіб, вибулих за кордон, з розмежуванням зовнішньої міграції від внутрішньої. До 2014 р. прослідковується тенденція зменшення кількості громадян України, які тимчасово працювали за кордоном і були працевлаштовані суб'єктами

господарської діяльності, що мають відповідну ліцензію – за останні п'ять років на близько 2 тис. осіб [3, с. 45]. Тобто поточний період є специфічним переходом до *нового порядку міграційної активності населення*, який на тлі внутрішніх вимушених міграцій може суттєво деформуватись і кількісно, і якісно (особливо в плані освітньої міграції).

Незважаючи на складність об'єктивної оцінки поточної ситуації щодо рівня міграційної активності населення, Україна залишається потужним донором людського капіталу для інших держав, займаючи сьоме місце у світі за кількістю емігрантів [4]. З огляду на це перед нашою державою стоїть обов'язком гарантія захищеності базових потреб її громадян, що перебувають у статусі мігранта. Враховуючи попередній досвід формування державної міграційної політики в Україні з складним процесом її становлення, вважаємо, що здійснені спроби були малоефективними та результативними хіба в плані розвитку інституційної основи регулюючих впливів. Новий етап реалізації міграційної політики повинен базуватись на засадах *публічного управління*.

Вітчизняна теорія державного управління по-різному розкриває змістовну сутність даного поняття. Існують як глибокофілософські підходи його тлумачення, так і більш прикладні. З узагальнень теоретико-методологічних досліджень виринає поширеність тотожності державного і публічного управління та все частіша вживаність останнього. Як стверджує В. Бережний, «публічне управління» дещо ширше поняття, ніж «державне управління», оскільки містить, окрім державного, місцевого, а також громадського управління, наприклад, у громадських організаціях, неприбуткових організаціях громадського сектора [5, с. 37]. Фактично публічне управління є управлінням суспільним, яке здійснюється шляхом надання влади суспільству – через децентралізацію, і чим більше управління стає децентралізованим, тим більше воно є публічним [6]. Для

Таблиця 1

Трансформація базових потреб людини внаслідок трудової міграції\*

№ з/п	Базові потреби	Особливості задоволення за постійним місцем проживання	Особливості задоволення в трудових мігрантів
1	Фізіологічні (харчування, лікування, одяг)	Первинна орієнтація з диференційованими вимогами залежно від матеріального рівня	Первинна орієнтація з вибірковими вимогами
2	Екзистенціальні (можливості праці, доступу до інших джерел одержання мінімального доходу)	Допустимість очікування з пошуком кращих умов праці, орієнтація на одержання допомоги з безробіття, інших форм соціального забезпечення	Зайнятість за будь-яких пропонованих умов з подальшим вибірковим підходом та головним орієнтиром на рівень оплати праці
3	Престижні (соціальне прийняття)	Звичне відношення в соціумі, орієнтація на рівні можливості розвитку, вираження соціальної активності	Загострення потреби прийняття у новому соціумі з неприпустимістю ксенофобських та інших суб'єктивних відношень
4	Духовні (права національних меншин, свободи віросповідань і вибору)	Звичне відношення з усвідомленням можливостей вибору, волевиявлення, збереження традицій	Як правило, первинне нівелювання таких потреб з наступним загостренням у ході адаптації до нових умов

\* Розроблено автором

України цей процес є дуже актуальним у силу нового етапу реалізації адміністративно-територіальної реформи.

Отже, публічне управління передбачає діяльність, яка забезпечує ефективне функціонування всієї системи органів державної влади та органів місцевого самоврядування і передбачає широке залучення різних зацікавлених сторін до розробки та реалізації державної політики [7, с. 55]. *Публічне управління у сфері соціальної захищеності трудових мігрантів* – це системна й ефективна діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування з залученням громадських, наукових, освітніх та підприємницьких організацій, що спрямована на задоволення базових потреб мігрантів (рис. 1).

Виходячи з численних недоліків базової соціальної захищеності трудових мігрантів-громадян України, як ніколи визріває потреба активізації співпраці з інститутами громадянського суспільства – громадськими об'єднаннями, релігійними, благодійними організаціями, професійними спілками та їх об'єднаннями, творчими спілками, асоціаціями, організаціями роботодавців, недержавними засобами масової інформації, іншими непідприємницькими товариствами й установами, легалізованими відповідно до законодавства України [8]. Особливо важливим є налагодження ефективних комунікацій з інститутами самоорганізації мігрантів. Роль інститутів самоорганізації як ключових агентів соціальної політики змінюється в умовах скорочення соціальних зобов'язань держави внаслідок економічних криз; тепер вони починають виступати як суб'єкти соціального захисту, як партнери держави у формуванні та здійсненні соціальної політики [9, с. 52; 10; 11, с. 57]. Таким чином, держава, модифікуючи сферу свого впливу, повинна забезпечити обґрунтований перехід частини повноважень до інститутів громадянського суспільства з належним ресурсним забезпеченням контролю базової соціальної захищеності.

На практиці реальність такого переходу можлива через формування ринку міграційних послуг з жорстким контролем рівня його комерціалізації. Окрім того, важливим є достатній рівень довіри мігрантів до

інститутів громадянського суспільства та державних структур – у плані звернення до них з метою задоволення базових потреб. Як свідчать результати соціологічних досліджень, для громадян України характерний високий рівень довіри до інститутів за наступною ієрархією: сім'я та родичі; церква і духовенство; колеги; президент; засоби масової інформації; уряд; місцеві органи влади; приватні підприємства; профспілки; благодійні фонди; керівники державних підприємств; Верховна Рада; міліція; суди; прокуратура; банки; податкова інспекція; політичні партії; страхові компанії [12, с. 64]. У цьому можна визначити поточну перспективність залучення недержавних організацій до управління в сфері міграції, зокрема соціальної захищеності мігрантів. Найбільше проблем виникає відносно органів місцевого самоврядування і благодійних фондів. Щодо останніх, то в суспільстві убудується думка, що такі структури є способом уникнення регулювання з боку державних і міжнародних органів, а також інститутів соціального партнерства, а також елементом лукавої маркетингової політики [13, с. 71].

Основними інститутами, які реально можуть виконувати регламентовану функціональність базової соціальної захищеності мігрантів, є со-

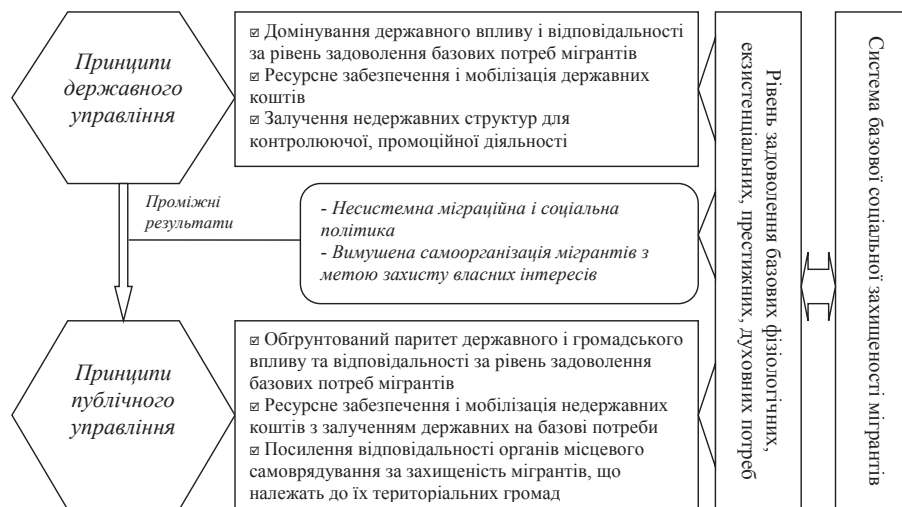


Рис. 1. Концепція базової соціальної захищеності трудових мігрантів у контексті становлення публічного управління (розроблено автором)

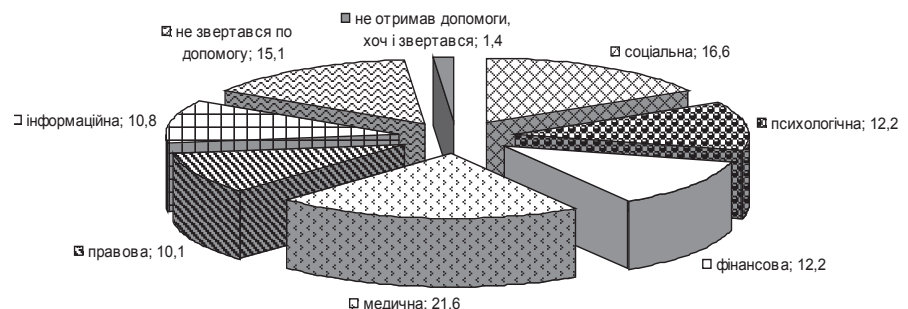


Рис. 2. Структура відповідей респондентів щодо звернення за допомогою залежно від потреб, % (за результатами соціологічного дослідження розроблено автором на основі [14])



ціальні служби при церквах і Червоний Хрест. Це доводять результати соціологічного дослідження ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України» під керівництвом У.Я. Садової (дані 2013 р.). З структури відповідей трудових мігрантів на питання: «До яких структур (об'єднань/організацій/служб) у країні Вашого перебування Вам чи іншим представникам української спільноти довелося звертатися по допомогу?» – жоден не вказав, що звертався до органів місцевого самоврядування, місцевих соціальних служб, місцевих інституцій по захисту прав мігрантів, органів державної влади в Україні, політичних партій, громадських організацій, українських посольств та консульств за кордоном, церковних громад емігрантів, спортивних організацій, преси. Натомість 44,8% респондентів вказало, що звертались до соціальних служб при церквах, 31,0% – Червоного Хреста [14]. Отже, саме ці інститути мають бути базовими в посиленні їх повноважень та ресурсних можливостей з цільовою державною підтримкою при наданні послуг соціальної захищеності трудовим мігрантам.

Якщо розглядати структуру звернень мігрантів за допомогою залежно від потреби, то найбільше вона проявлялась у лікуванні (рис. 2). Лише 15,1% респондентів не зверталися за допомогою. Таким чином, потреба трудових мігрантів у їх базовій захищеності залишається високою, що вимагає консолідації зусиль державних структур з громадськими та іншими зацікавленими суб'єктами.

**Висновки.** Отже, система базової соціальної захищеності трудових мігрантів – громадян України повинна розвиватись на нових принципах публічного управління. Це вимагає реального залучення недержавних (найперше – громадських) структур до надання затребуваних соціальних послуг. Такі повноваження повинні виникати не вимушено, на фоні слабкої участі держави, а з свідомим дерегулюванням міграційної сфери і наділення відповідних структур владними та управлінськими повноваженнями. Важливою умовою ефективного функціонування такої системи захищеності має бути паритет повноважень і відповідальності державних і громадських структур. Предметом подальших досліджень буде конкретизація таких повноважень з обґрунтуванням посилення відповідальності держави за створення сприятливих умов соціальної захищеності мігрантів. Водночас повинні зберігатись регламентовані Конституцією України та іншими нормативами базові гарантії, дотри-

мання котрих є необхідною умовою життєдіяльності людини.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Людина як біологічний та соціальний суб'єкт: Бібліотека ELLIB [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ellib.org.ua/books/files/bgd/bgd\\_g/21.html](http://ellib.org.ua/books/files/bgd/bgd_g/21.html).
2. Ukraine: Internally Displaced People: Internal Displacement Map: UNHCR. The UN Refugee Agency [Access to resources]: <http://unhcr.org.ua/attachments/article/1293/map40.jpg>.
3. Міграційний профіль України 2010–2014 // Державна міграційна служба України. – Київ, 2015. – 79 с.
4. Миграция: Основные обзоры и доклады ООН в экономической и социальной областях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/surveys/migration.shtml>.
5. Бережний В.О. Сучасні концепції публічного управління / В.О. Бережний // Актуальні проблеми державного управління. – 2013. – № 2. – С. 31–38.
6. Колесникова К.О. Публічне адміністрування в Україні: огляд літературних джерел / К.О. Колесникова // Теорія та практика державного управління. – 2013. – № 3 (42) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-3/doc/1/16.pdf>.
7. Паутова Т.О., Неділько А.І. Сутність публічного управління на місцевому рівні в Україні / Т.О. Паутова, А.І. Неділько // Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 4. – С. 54–60.
8. Про забезпечення участі громадськості у формуванні та реалізації державної політики: Постанова Кабінету міністрів України від 3 листопада 2010 р. № 996 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-2010-%D0%BF>.
9. Герасименко Г.В. Соціально-інвестиційна держава: обґрунтування нової парадигми розвитку / Г.В. Герасименко // Економічна теорія. Науковий журнал. – 2012. – № 3. – С. 51–59.
10. Сидорина Т.Ю. Партнерство государства и институтов самоорганизации граждан в реализации социальной политики (теоретический аспект) / Т.Ю. Сидорина // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2010. – Т. 8. – № 1. – С. 117–129.
11. Біль М.М. Інституційні підходи формування загальної архітектури територіальних міграційних систем / М.М. Біль // Кримський економічний вісник. – 2014. – № 1 (08). – Ч. 1. – С. 56–58.
12. Кричевська Т.О., Балюк О.В. Українське суспільство та економіка в соціологічних оцінках рівня довіри: внутрішні виміри та міжкраїнні порівняння / Т.О. Кричевська, О.В. Балюк // Економічна теорія. Науковий журнал. – 2012. – № 1. – С. 50–64.
13. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: сучасна філософія, проблеми засвоєння / А.М. Колот // Економіка України. – 2014. – № 3. – С. 70–82.
14. Проблеми організації життя та праці українських мігрантів (Західний вектор): за матеріалами анкетного опитування; за ред. У. Садової. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2013. – 28 с.



УДК 314.44

Голод А.П.

*кандидат географічних наук, докторант  
Черкаського державного технологічного університету*

Крадецька А.О.

*студентка  
Львівського державного університету фізичної культури*

## ДИТЯЧИЙ АДАПТИВНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТА ПРОБЛЕМИ БЕЗПЕКИ

### ADAPTIVE TOURISM FOR CHILDREN IN UKRAINE: BACKGROUND OF DEVELOPMENT AND SAFETY PROBLEMS

#### АНОТАЦІЯ

У статті удосконалено теоретико-методологічні основи економічних досліджень адаптивного туризму. Проаналізовано передумови розвитку дитячого адаптивного туризму в Україні. Охарактеризовано сутність проблеми безпеки дітей-туристів з обмеженими можливостями. Здійснено аналіз регіонального виміру розвитку дитячого адаптивного туризму в Україні. Запропоновано використання освітнього туризму в умовах інклюзивної освіти як ефективного засобу соціальної адаптації неповносправних дітей в Україні.

**Ключові слова:** адаптивний туризм, діти з обмеженими можливостями, проблеми, безпека, регіони України.

#### АННОТАЦИЯ

В статье усовершенствованы теоретико-методологические основы экономических исследований адаптивного туризма. Проанализированы предпосылки развития детского адаптивного туризма в Украине. Охарактеризована сущность проблемы безопасности детей-туристов с ограниченными возможностями. Осуществлен анализ регионального измерения развития детского адаптивного туризма в Украине. Предложено использование образовательного туризма в условиях инклюзивного образования как эффективного средства социальной адаптации детей-инвалидов в Украине.

**Ключевые слова:** адаптивный туризм, дети-инвалиды, проблемы, безопасность, регионы Украины.

#### ANNOTATION

The paper deals with the theoretical and methodological bases of adaptive tourism economic research. Background of development of adaptive tourism for children in Ukraine is analyzed. Essence of safety problems of child tourists with disabilities is characterized. Regional dimension of children adaptive tourism in Ukraine is analyzed. The use of educational tourism in terms of inclusive education as an effective means of social adaptation of disabled children in Ukraine is proposed.

**Keywords:** adaptive tourism, children with disabilities, problems, safety, regions of Ukraine.

**Постановка проблеми.** Незважаючи на потужну інформаційну кампанію та розробку і впровадження програм соціальної адаптації людей з обмеженими можливостями, в Україні все ще не налагоджена система комфортної і безпечної життєдіяльності неповносправних. Поширеними є випадки дискримінації людей з особливими потребами та девіантні прояви їх соціалізації. Далеко не повною мірою для вирішення проблем соціальної адаптації людей з обмеженими можливостями використовується і такий потужний інструмент, як туризм, що, з урахуванням значного рекреаційно-туристичного потенціалу України, мав би бути од-

ним із основних засобів соціальної адаптації неповносправних.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми соціальної адаптації неповносправних, зокрема дітей, засобами туризму в Україні були предметом дослідження окремих науковців. Зокрема, В. Монастирський (2012) здійснив аналіз сучасних тенденцій розвитку адаптивного туризму в Україні та Львівській області [6]. Л. Жирак (2012) вивчала вплив туризму на психофізіологічний стан дітей з вадами слуху [4]. І. Арсененко та О. Топаловою (2014) здійснено спробу узагальнення підходів до змісту та класифікації інвалідного туризму [1].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Як бачимо, більшість досліджень є міждисциплінарними і лише фрагментарно описують економічну сутність та соціальне значення адаптивного туризму, зокрема, дитячого. Недослідженими залишаються методологічні основи аналізу дитячого адаптивного туризму та регіональні проблеми його розвитку в Україні.

**Постановка завдання.** З огляду на це, завданням статті є удосконалення теоретико-методологічної бази економічних досліджень адаптивного туризму, а також аналіз передумов та проблем розвитку дитячого адаптивного туризму в Україні, зокрема, щодо безпеки цієї категорії туристів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Відповідно до конвенції щодо прав людей із обмеженими можливостями, до неповносправних належать особи, що мають тривалі фізичні, розумові, інтелектуальні або сенсорні порушення, які у взаємодії з різними бар'єрами можуть перешкоджати їх повній, ефективній і повноправній участі в суспільному житті [8].

За даними організації ADD International, близько 15% населення планети – люди з обмеженими можливостями (80% з них – у країнах, що розвиваються). Як свідчать наявні тенденції, ця категорія осіб постійно зростає у зв'язку із старінням населення та поширенням хвороб, пов'язаних із зміною способу життя та погіршенням умов проживання [7].

За інформацією Міністерства соціальної політики України, станом на квітень 2014 року в Україні проживало понад 2,6 млн неповносправних [5], більшість яких, як свідчить практика організації туристичної діяльності в Україні, не залучені до туристичних подорожей. Ще більш гострою згадана проблема є для неповносправних дітей. Варто згадати, що кількість дітей-інвалідів в Україні має тенденцію до збільшення. У 2014 р до цієї категорії належало 168,3 тис. дітей, що на 10,8 тис. більше, ніж у 2010 році [3]. Як свідчить аналіз статистичних показників, у середньому кількість дітей-інвалідів в Україні збільшується щороку на 2,7 тис. осіб (рис. 1).

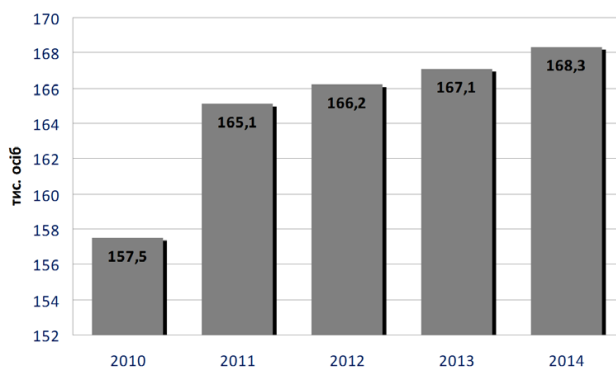


Рис. 1. Кількість дітей з обмеженими можливостями в Україні у 2010–2014 рр.

У той же час практика організації туризму для людей з обмеженими можливостями у економічно розвинутих країнах перебуває на високому рівні. У першу чергу акцент здійснюється на створенні безпечної та доступної інфраструктури і впровадженні програм соціальної адаптації для неповносправних.

На підставі аналізу наявного доробку авторів щодо досліджуваної проблематики можна сформулювати визначення адаптивного туризму як сукупності видів та форм туристичної діяльності, що здійснюються з метою якнайповнішого забезпечення потреб туристів з обмеженими можливостями (особливими потребами). Однією із найважливіших потреб окресленої категорії туристів є безпека туристичних подорожей.

Як свідчить аналіз сучасних підходів до трактування категорії безпеки туризму, у вітчизняній та й зарубіжній науці наразі не розроблено не лише загального підходу у цьому напрямку економічних досліджень, але й не зовсім чітко виділені головні концепції трактування безпеки туризму, її принципів, факторів та структурно-функціональних особливостей; недооцінений також регіональний рівень дослідження. Очевидно, одним із першочергових завдань для вирішення зазначеної проблеми має бути обґрунтування теоретико-методологічних основ дослідження гарантування безпеки туризму в регіоні на основі аналізу та узагальнення наявних підходів у вітчизняній та зарубіжній науці.

У нашому розумінні безпека туризму – це стан функціонування туристичної сфери певного регіону (держави) у визначений період часу, що характеризується відсутністю загроз і таким поєднанням туристичних ресурсів та інфраструктури, яке дозволяє забезпечити стабільний розвиток конкретної територіальної рекреаційної системи у майбутньому.

Базуючись на наявних у вітчизняній та зарубіжній науці підходах, пропонуємо виділяти три елементи безпеки туризму:

- 1) безпека туристичного бізнесу (економічна безпека туризму);
- 2) безпека туристичних об'єктів (дестинацій);
- 3) безпека в туризмі (безпека туристів).

Перший елемент найчастіше розглядається в економічних дослідженнях на рівні галузі або конкретних туристичних підприємств. Другий елемент перебуває у центрі уваги екології та географії, причому розглядається переважно деструктивний антропогенний вплив на природні туристичні ресурси і об'єкти. Третій елемент є центральним у дослідженнях методики організації подорожей різних видів активного туризму і може мати певне значення також для туристичного страхування.

Безпечність подорожей дітей з обмеженими можливостями, на наш погляд, найдоцільніше розглядати у рамках соціальної безпеки туризму в регіоні, яку ми трактуємо як стан функціонування регіональної туристичної системи, що характеризується захищеністю усіх її підсистем (туристів, туристичних підприємств та дестинацій) від зовнішніх та внутрішніх загроз соціального характеру, а також здатністю адекватно реагувати на виклики і забезпечувати формування стійкого стратегічного потенціалу розвитку туризму в умовах соціалізації економіки регіону [2, с. 145].

Очевидно, що розвиток адаптивного туризму висуває особливі вимоги до безпеки туристичних груп, адже саме для цього виду туризму характерний максимальний акцент, власне, на безпеку туриста, на відміну від безпеки туристичних організацій, об'єктів (дестинацій).

Потребуючи особливих умов облаштування повсякденного життя, діти з обмеженими можливостями, безперечно, вимагають також специфічного підходу до умов здійснення туристичних подорожей. Варто зауважити, що окрім маршруту як пересування за визначеним шляхом, відповідно до встановленого програмою графіку, безпеці туристів з обмеженими можливостями можуть загрозовувати й самі туристичні об'єкти. У цьому відношенні, на відміну від інших видів туризму, нема такої суттєвої відмінності у безпеці природних та історико-культурних і соціально-економічних туристичних об'єктів. Часто об'єкти антропогенного походження, використання яких не становить суттєвої загрози для пересічної людини, можуть бути небезпечними для дітей-неповносправних набагато більше, ніж природні об'єкти.

Водночас, обираючи між природними туристичними об'єктами та об'єктами антропогенного походження, для розробки маршрутів дитячого адаптивного туризму, на наш погляд, перевагу слід надавати все ж історико-культурним об'єктам, однак розглядати їх доцільно у межах певних ландшафтних одиниць.

Важливою вимогою до вибору території проходження маршруту має бути сприятлива екологічна ситуація та наявність розвинутої інфраструктури, насамперед, транспортної та медичної. Власне тому, на наш погляд, важкодоступні та малоосвоєні гірські та лісисті території, які мають низький рівень екологічного забруднення та високу атрактивну і лікувально-оздоровчу цінність, не можуть використовуватися у маршрутах дитячого адаптивного туризму, за винятком тих категорій неповносправних, що не мають протипоказань для здійснення складних туристичних мандрівок. Отже, гарантування безпеки в дитячому адаптивному туризмі можливе лише за умови доступності транспортних шляхів і медичної допомоги у будь-якій точці маршруту, а не тільки з огляду на безпечність обраних туристичних об'єктів.

Зважаючи на, загалом, достатнє ресурсне забезпечення розвитку туризму в Україні, а також суттєвий науковий доробок щодо його дослідження, зокрема, на регіональному рівні; однією із основних передумов розвитку дитячого адаптивного туризму вважаємо кількість неповносправних, зокрема дітей, у регіонах України. З одного боку, велика частка дітей-інвалідів у населенні регіону зумовлює високий попит на послуги щодо організації дозвілля цієї категорії споживачів, а з іншого – створює можливості

для реалізації програм міжрегіонального обмінного туризму, наприклад освітнього.

Із метою аналізу передумов розвитку дитячого адаптивного туризму в Україні ми розраховували показник кількості дітей-інвалідів на 10 тис. осіб населення за регіонами. На основі обчислених показників, а також даних про загальну кількість і частку неповносправних у регіонах України було розроблено картосхему (рис. 2).

Як бачимо, найвища концентрація дітей з обмеженими можливостями (понад 50 на 10 тис. осіб) притаманна західним та північним регіонам України – Рівненській, Волинській, Житомирській, Закарпатській та Івано-Франківській областям. Мінімальні значення цього показника характерні для низки східних та південних регіонів. З урахуванням цього, а також регіонального розподілу показників загальної кількості і частки неповносправних у регіонах України можемо констатувати, що найбільш перспективними із точки зору організації як внутрішньорегіонального, так і міжрегіонального дитячого адаптивного туризму є області Західного регіону України. Особливо на цьому фоні виділяється Львівська область, що поєднує у собі ресурси для низки видів фізичної та пізнавальної рекреації та володіє порівняно добре розвинутою і безпечною для туристів з обмеженими можливостями інфраструктурою.

Одним із перспективних напрямків розвитку дитячого адаптивного туризму в Україні, на наш погляд, є освітній туризм в умовах інклюзивного навчання. Основною перевагою цього виду туризму є те, що діти з обмеженими можливостями не піддаються сегрегації. Вони подорожують у групі свого класу, тобто разом зі здо-

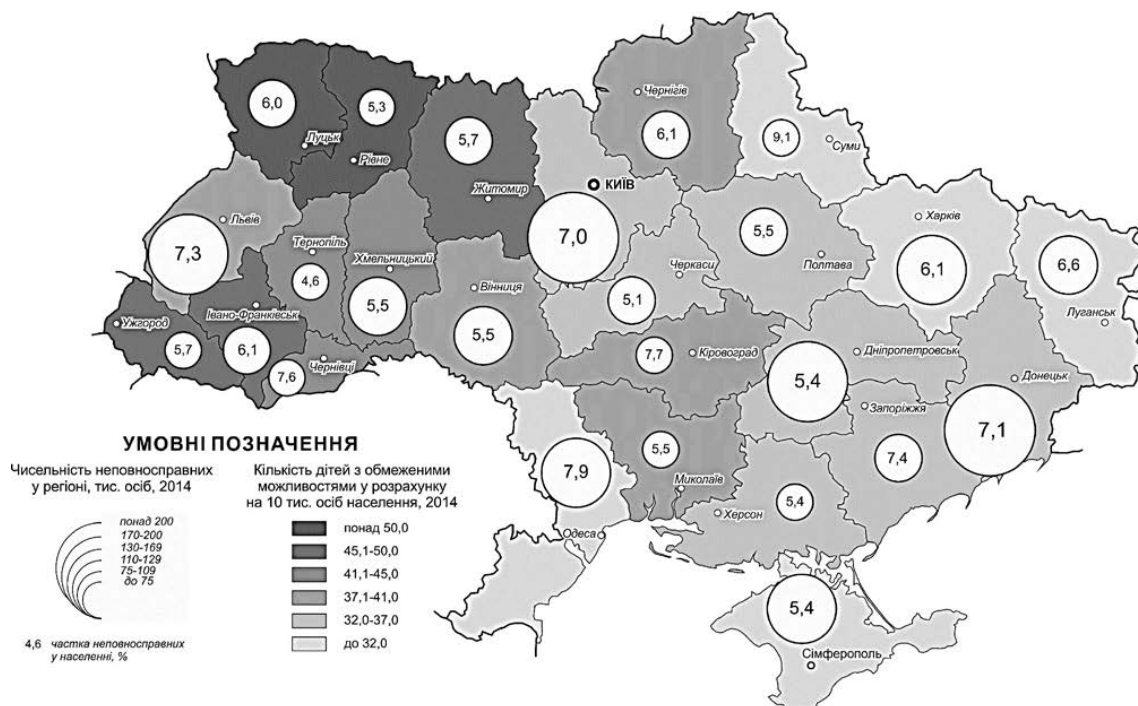


Рис. 2. Регіональні відмінності розподілу неповносправних в Україні



ровими дітьми до інших шкіл, де навчаються діти як з вадами, так і без.

На нашу думку, видатки на харчування та проживання в освітньому туризмі для дітей з обмеженими можливостями мають лягати на школи та фонди, які займаються розвитком інклюзивної освіти в Україні та світі, а перевезення можуть здійснюватися за рахунок батьків. Водночас екскурсії для неповноправних дітей варто організовувати безкоштовно органами місцевого самоврядування або ж громадськими організаціями приймаючого міста, оскільки в інклюзивному класі знаходиться невелика кількість таких дітей.

Очевидно, що інклюзивна освіта та освітній туризм для дітей з обмеженими можливостями є взаємопов'язаними елементами, розвиток одного з яких призводить до наслідкового розвитку іншого. Результативність подорожей інклюзивного класу (групи) значною мірою залежить від усіх членів команди (керівників закладів, з якого виїжджають та до якого прибувають, педагогів, лікарів, психологів, дефектологів, реабілітологів, батьків), комплексного підходу до планування і реалізації корекційно-розвиваючих заходів.

**Висновки.** Отже, з урахуванням регіональних особливостей гарантування безпеки туристів та забезпеченості регіонів України ресурсами для адаптивного туризму можемо констатувати, що найбільш придатним для організації подорожей для дітей із особливими потребами є Карпатський регіон. Водночас, в карпатських областях усе ще гострою є проблема розвитку інфраструктури, не лише туристичної, а й загальної. Доступність більшості туристичних об'єктів, що знаходяться за межами великих міст, для неповносправних туристів залишається надзвичайно низькою. У цьому контексті очевидно є необхідність використання зарубіжного досвіду організації адаптивного туризму, зокрема, напрацьованого у сусідній державі – Польщі, Словаччині, Угорщині, Румунії.

Зважаючи на необхідність наукового обґрунтування шляхів вирішення наявних проблем розвитку адаптивного туризму в Україні, а також слабку розробленість теоретико-методологічних основ досліджень відповідного спрямування, вважаємо, що окреслена тематика є перспективним напрямом наукових пошуків у вітчизняній економічній науці.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арсененко І. Інвалідний туризм: поняття, класифікація / І. Арсененко, О. Топалова // Проблеми та перспективи розвитку науки на початку третього тисячоліття у країнах Європи та Азії: матеріали IV Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Переяслав-Хмельницький, 30-31 липня 2014 року). – Переяслав-Хмельницький, 2014. – С. 9-11.
2. Голод А.П. Соціальна безпека туризму в регіоні: сутність та методика оцінювання / А.П. Голод // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014 – Вип. 9-1. – Ч. 3. – С. 144-147.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Жирак Л. Психологічна реабілітація дітей із вадами слуху засобами рекреаційно-туристичної діяльності / Л. Жирак // Фізичне виховання, спорт і культура здоров'я у сучасному суспільстві. – Луцьк, 2012. – № 2. – С. 229-232.
5. Кількість інвалідів за регіонами [Електронний ресурс] // Міністерство соціальної політики України. – Режим доступу: [http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=96B256797EE26FE96EB5DAE00CC34E4C?art\\_id=117438&cat\\_id=117425](http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/article%3Bjsessionid=96B256797EE26FE96EB5DAE00CC34E4C?art_id=117438&cat_id=117425).
6. Монастирський В. Організація туризму для осіб з обмеженими можливостями у Львівській області / В. Монастирський // Вісник Львівського університету. Серія: Міжнародні відносини. – 2012. – Вип. 29 (2). – С. 164-170.
7. Annual Review 2012 [Electronic resource] // ADD International. – Access mode: [http://add.bigmallet.co.uk/sites/default/files/ADD\\_International\\_Annual\\_Review\\_2012.pdf](http://add.bigmallet.co.uk/sites/default/files/ADD_International_Annual_Review_2012.pdf).
8. Convention on the Rights of Persons with Disabilities [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.un.org/disabilities/convention/conventionfull.shtml>.



УДК 331.232

**Григор'єва О.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка***Шуткіна І.С.***студентка  
Полтавського національного технічного університету  
імені Юрія Кондратюка*

## **ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ**

### **APPLICATION OF MODERN SYSTEMS OF LABOUR REMUNERATION IN ENTERPRISES OF UKRAINE**

#### **АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена питанню застосування сучасних систем оплати праці на підприємствах. Метою дослідження є розгляд сучасних систем оплати праці, що практикуються у зарубіжних країнах. Для досягнення мети було розглянуто сучасні форми і системи оплати праці, що застосовуються на підприємствах розвинутих країн, проведена аналогія, та висвітлено можливості із застосуванням систем оплати праці на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** оплата праці, форма оплати праці, система оплати праці, тарифна ставка, виробіток.

#### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена вопросам использования современных систем оплаты труда на предприятиях. Целью исследования является рассмотрение современных систем оплаты труда, которые практикуются в зарубежных странах. Для достижения цели были рассмотрены современные формы и системы оплаты труда, которые используются на предприятиях развитых стран, проведена аналогия, и рассмотрены возможности использования систем оплаты труда на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** оплата труда, форма оплаты труда, система оплаты труда, тарифная ставка, выработка.

#### **ANNOTATION**

The article is devoted to the question of application of the modern systems of labour remuneration in enterprises. The research aims at consideration of the modern systems of remunerations of labour practiced in foreign countries. To accomplish the goal, modern forms and systems of labour remunerations, which are used on the enterprises of the developed countries, were considered. An analogy is made and possibilities of application of the systems of labour remuneration in domestic enterprises are reflected.

**Keywords:** labour remuneration, form of labour remuneration, system of labour remuneration, tariff rate, production.

**Постановка проблеми.** Оплата праці є одним з ключових аспектів соціально-економічного життя кожної держави. Ефективна оплата праці забезпечує як підвищення результативності виробництва, так і зростання добробуту людей.

Оплата праці є важливою складовою ринкових відносин. Вона є багатоаспектною категорією, яка займає значну роль в житті суспільства. З одного боку, оплата праці є основним джерелом доходу працівників, тому її величина характеризує рівень добробуту людини. А з іншого боку, її правильна організація зацікавлює працівників підвищувати ефективність виробництва, а відтак, безпосередньо впливає на

темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

У наш час в Україні більшість систем оплати праці, що використовуються на підприємствах, морально застаріли. Вони не враховують специфіки підприємства, заробітна плата досить часто не відповідає займаній посаді, тому питання застосування сучасних систем оплати праці є актуальними.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми, пов'язані із формами організації оплати праці, висвітлюються в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, а саме: А.В. Базилюка, Д.П. Богині, Є.І. Бойко, С.Й. Вовканича, В.М. Данюка, Г.А. Дмитренка, А.В. Калини, М.І. Карліна, А. Маршалла, Дж.М. Кейнса, П. Самуельсона, В. Майєра, А. Маслоу, К.Р. Макконелл, Е. Мейо та ін. Проте, незважаючи на велику кількість досліджень, проблеми ефективності оплати праці не втрачають своєї актуальності та необхідності подальшого детального вивчення, тому що повинні відповідати сучасному стану та тенденціям розвитку економіки, що є динамічним процесом, який постійно перебуває під впливом як об'єктивних так і суб'єктивних чинників.

**Мета статті.** Дослідження сучасних систем оплати праці, що застосовуються на підприємствах розвинутих країн, та можливостей їх застосування на підприємствах України.

**Виклад основного матеріалу.** Ефективність оплати праці обумовлена результатами живої праці, що має своє вираження у фактичному обсязі виготовленої продукції, виконаних роботах або наданих послугах. В той же час багато функцій, що виконуються працівниками підприємств та організацій, не мають реального втілення в матеріальний результат, а є частиною загальної роботи підприємства по досягненню запланованого результату. У цих умовах кращий механізм управління персоналом – це методи матеріального стимулювання, основна частина яких пов'язана безпосередньо з оплатою праці, тобто отриманням «живих» грошей.

Нові підходи до оплати праці й стимулювання її ефективності передбачають поступовий перехід від традиційних систем та їх заміну на оплату праці, яка складається з двох компонентів: базової ставки і додаткових стимулюючих виплат, що залежать від індивідуальних результатів та або ефективності роботи підрозділу або компанії [1].

У західних фірмах в даний час спостерігається тенденція до індивідуального встановлення заробітної плати, яка зводиться до:

- визначення певного розміру мінімального річного заробітку кожному працівнику з урахуванням усіх винагород;
- неоднакового підвищення заробітної плати у межах пропонованого приросту її загальнофонду;
- відмови від індексації у зв'язку із зростанням цін;
- врахування при визначенні персональних надбавок персональних заслуг працівників, а не їх стажу;
- регламентацію процедури урахування заслуг [2, с. 154].

На відміну від вітчизняних найбільш застосованих форм і систем оплати праці, а відтак, й матеріальної мотивації (відрядна, погодинна форми та їх системи) на підприємствах зарубіжних країн в управлінні матеріальною мотивацією застосовуються принципово інші форми й системи оплати праці працівників підприємств, найбільш розповсюдженими серед яких є наступні.

Диференціальні системи заробітної плати, які передбачають застосування підвищених тарифних ставок (розцінок) для оплати праці працівників, які виконують і перевиконують високі норми. Невиконання норм оплачується по зниженим ставками (розцінками). Ця система є подібною до відрядно-прогресивної, яка застосовується на підприємствах України, але без застосування регресивних розцінок, у разі не виконання запланованого або нормативного обсягу робіт.

Емпіричні системи заробітної плати, що передбачають коригування тарифної ставки при зростанні рівня виконання норм.

Комбіновані системи оплати праці, які поєднують у собі відрядну та погодинну форми оплати праці, при цьому заробітна плата складається з постійної та змінної частин.

Однофакторні системи заробітної плати передбачають зміну рівня заробітної плати в залежності тільки від одного фактору – виробітку. Вони застосовуються на підприємствах з низьким рівнем механізації і з високою питомою вагою ручної праці.

Багатофакторні системи заробітної плати являють собою різновид погодинної і відрядної оплати праці, які застосовуються у високомеханізованих виробництвах та передбачають застосування технологічних надбавок до норми часу і спрямовані на підвищення інтенсивності праці працівника.

Відрядно-прогресивні системи, які побудовані таким чином, що, починаючи з певного рівня виробітку 100% і вище (норма) робочий оплачується за підвищеною тарифною ставкою, які мають своє застосування й на підприємствах України [5].

Всі ці системи оплати праці мають на меті підвищення вмотивованості працівника та направлені на зростання результативності живої праці. Головним при цьому стає необхідність розрахунку граничної межі, яка співвідносила зростання продуктивності праці та збільшення заробітної плати.

Наступні системи оплати праці пов'язані з іменами їх авторів – розробників, мають цілком визначену сферу свого застосування та ґрунтуються на наступних положеннях.

Оплата праці за системою Тейлора передбачає застосування диференційованої відрядної ставки, яка при невиконанні норм складає 0,8 базової величини, при виконанні та перевиконанні величина ставки коливається від 1,1–1,3 базового рівня оплати праці.

При застосуванні системи Мерика в оплаті праці персоналу підприємства застосовуються наступні підходи: при виконанні завдань до 60% працівнику загрожує звільнення; при виконанні завдання на 61–83% працівник одержує базову ставку оплати праці; виконання завдання від 81 до 100% ставка збільшується в 1,1 рази, більше 100% виконання норми – 1,2 базової ставки.

Система Гантта передбачає комбінування погодинної й відрядної форм оплати праці, які застосовуються залежно від досягнутого рівня продуктивності праці. При виконанні завдань менше 100% застосовується погодинна оплата за низькими ставками; при перевиконанні – відрядна оплата за підвищеною ставкою. Треба зазначити, що подібна система оплати праці на вітчизняних підприємствах застосовується при оплаті праці допоміжних та обслуговуючих робітників, праця яких впливає на результативність основних робітників, що виготовляють продукцію (непряма відрядна оплата праці), при цьому чим вищою буде продуктивність праці основних працівників, тим більшу плату праці отримує допоміжний або обслуговуючий робітник.

При використанні системи оплати праці Хелсі заробіток складається із двох частин: першу визначає фіксована погодинна ставка і фактично відпрацьований час, другу – відрядний підробіток або премія за те, що фактичні затрати праці були менші за нормативні. Величина відрядної оплати визначається на базі тарифної ставки з урахуванням коефіцієнту, який враховує частку зекономленого часу, який оплачується додатково в межах від 0,3 до 0,7 базової оплати.

Система Бедо враховує кожну робочу хвилину, яка називається «точкою». Працівник, крім основної заробітної плати, одержує винагороду,

яка визначається як добуток 0,75 кількості точок, виконаних працівником за годину, на 1/60 погодинної ставки.

Система Роурена передбачає, що на виконання роботи встановлюється певна норма часу, і гарантується погодинна ставка, якщо працівник не виконує норми. Винагорода складає частку погодинної ставки, рівну частці часу, яку й було зекономлено. Її розмір залежить від приросту продуктивності праці, який визначається як різниця між фактичним і нормативним часом. Таким чином, це погодинна оплата за фактично відроблений час плюс процент від цієї оплати.

Система оплати праці Варта не гарантує використання тарифної ставки при перевиконанні норми. Величина заробітної плати визначається шляхом множення тарифної ставки на квадратний корінь з добутку нормативного і фактичного часу.

Система Сканлона визначає основним показником преміювання зниження зарплатомісткості продукції за рахунок економії заробітної плати порівняно з нормативною величиною. Якщо витрати на заробітну плату були нижче нормативної величини, то формується преміальний фонд у розмірі 75% економії, з яких 20% спрямовуються на виплати у «скруті» часи, тобто при відсутності економії. Якщо такого не відбувається, то цей резерв розподіляється в кінці року. Розподіл преміального фонду здійснюється пропорційно партисипативній заробітній платі (включаючи оплату працівників, які знаходяться на випробуванні, виплати за відпустки, святкові дні, відсутність на роботі за особистими мотивами). Середній процент вираховується як відношення суми преміального фонду партисипативної зарплати до загального фонду оплати праці.

Система оплати праці Раккера передбачає виплату колективних премій за зниження частки витрат на оплату праці в структурі додаткової вартості, яка розраховується як середня величина за останні 3–7 років [6].

Характерною особливістю сучасних систем оплати праці на Заході є значне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їх розмір залежить від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки у загальному обсязі виробництва. Причому розумова праця оплачується вище, ніж фізична. За даними спеціальних досліджень, заробітна плата працівників розумової праці у середньому перевищує заробітну плату робітників: у Німеччині – на 20%, в Італії і Данії – на 22%, у Люксембурзі – на 44%, у Франції та Бельгії – на 61% [3, с. 30].

До особливостей Німецької системи оплати праці на колективно-договірному рівні слід віднести індексацію заробітної плати у залежності

від галузі, яка визначається на рівні міжгалузевих тарифних угод.

Характерними рисами Шведської моделі оплати праці є діяльність профспілок, завдяки якій досягнута найменша у світі диференціація між доходами низькооплачуваних і високооплачуваних категорій працівників. Зниженню диференціації сприяє також податкова політика держави, відповідно до якої після сплати податків співвідношення доходів між будь-якими категоріями населення не перевищує 1:3.

Французька система оплати праці має розширене використання накопичувального преміювання (за підсумками роботи працівника і підприємства за один, три, п'ять років). Тут проводиться планування й узгодження загального розміру фонду оплати праці з профспілками, а також здійснюється індексація заробітної плати після узгодження з профспілками.

На підприємствах країн ЄС широкого розповсюдження набула індивідуальна оплата праці, яку слід використовувати як при регулярній оцінці досягнень персоналу (рейтинг працівників, безтарифні системи), так і за допомогою особливої структури тарифної системи («плаваючі» розряди) [4, с. 157].

Ефективність застосування системи матеріального стимулювання персоналу в Австралії була досягнута завдяки впровадженню нових форм і систем заробітної плати. Структура загальної моделі оплати праці включає: основну заробітну плату (оклад); змінну частину, що включає додаткову винагороду у вигляді бонусу, відрядну оплату, оплату за понаднормовий час і надбавки; забезпечення на старість; асигнування на відпустку, страхування, особистий транспорт і житло.

Зростання заробітної плати на підприємствах Австрії залежить від трьох основних факторів: продуктивності праці, стажу роботи і віку працівника, що, власне, притаманне й для українських підприємств [7, с. 72–73].

Японська система оплати праці ґрунтується на залежності величини заробітної плати від віку і трудового стажу працівника, тобто має силу так звана «політика довічного найму». Використовуються дві тарифні ставки: особиста (на основі стажу та віку працівників) і трудова (залежно від кваліфікації та результативності праці). В даний час величина заробітної плати на 40% визначається стажем роботи в компанії. Крім того, велике значення в оплаті праці працівників підприємств Японії надається додатковим виплатам.

Оплата праці в США заснована на компетенції працівника, підвищеній увазі до його здібностей і його постійного розвитку, що особливо важливо в умовах економіки, заснованої на знаннях. До основних видів додаткової оплати праці в США відносять: премії залежно від отриманого прибутку підприємства, компенсаційні виплати при виході на пенсію, доплати за підвищення кваліфікації та стаж роботи,

продаж працівникам акцій компаній, преміювання на свята, тринадцята зарплата. Значну роль відіграє преміювання за раціоналізацію та винахідництво. Крім грошової винагороди, поширені пільги і безкоштовні послуги з фондів соціального споживання [8].

**Висновки.** Підприємствам України можна багато запозичити з зарубіжної практики. Основною тенденцією розвитку систем оплати праці на вітчизняних підприємствах повинен виступати поступовий перехід від традиційних відрядних та погодинних систем оплати до відрядно-преміальних та багатofакторних, диференційованих систем, а також систем колективного преміювання та участі в прибутку.

На сьогоднішній день складні економічні умови, певна дестабілізація економіки та її грошової одиниці змушують підприємства шукати шляхи зростання ефективності діяльності, у тому числі й оплати праці своїх працівників. У цих умовах заробітна плата повинна використовуватися як найважливіший засіб для стимулювання до зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва.

Удосконалення системи оплати праці повинно відбуватися в результаті оцінки величини робочої сили, в основі якої лежить вартість життєвих благ і послуг, необхідних для нормального життя працівника і членів його сім'ї, проте підвищення заробітної плати повинно природно ґрунтуватися на підвищенні продуктивності праці.

Оплата праці являється однією із основоположних категорій будь-якої економічної системи, а її розмір становить для найманого робітника той базис, на якому тримається його

життя, мало того, визначається його якість та вагомість. Для самого ж капіталіста оплата праці – це його витрати, але її якість та продуктивність становить джерело його доданої вартості. Тому підприємство повинно застосовувати такі форми та системи оплати праці, які б стимулювати персонал до саморозвитку та мотивації. Крім того, реалізація таких форм повинна виходити з середовища функціонування самого підприємства, із конкретного підрозділу підприємства, конкретної посади.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ратне Г. Современные системы оплаты труда / Г. Ратне [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/management/people/motivation>.
2. Крушельницкая О. Управление персоналом: [учеб. пособ. для студ. выс. учеб. зав.] / О.В. Крушельницкая, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор. – 2003. – 295 с.
3. Брезницька К.Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К.Ф. Брезницька // Управління розвитком. – 2011. – № 8 (105). – С. 30–31.
4. Матюх С.А. Західноєвропейський досвід організації оплати праці / С.А. Матюх // Вісн. ТУП. – 2003. – Ч. 2. – № 6. – С. 155–160.
5. Кокорев В. Мотивация в управлении: [курс лекцій] / В. Кокорев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://diplomart.ru/library/I0012-0132-0700.html>.
6. Управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ukrreferat.com/lib/manag/upravlinnya\\_personalom/17.htm](http://www.ukrreferat.com/lib/manag/upravlinnya_personalom/17.htm).
7. Данюк В.М. Грейдинг у системі управління персоналом / В.М. Данюк, О.О. Чернушкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 70–73.
8. Волгин Н.А. Современные модели оплаты труда: методика и рекомендации по внедрению: [учебник] / Н.А. Волгин. – М.: КНОРУС. – 2002. – 560 с.



УДК 378.014.544

Почтовюк А.Б.

*доктор економічних наук, доцент  
Кременчуцького національного університету  
імені Михайла Остроградського***РАЦІОНАЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ****RATIONALITY OF FUNCTIONING OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS****АНОТАЦІЯ**

У статті викладено основні аспекти раціональності функціонування вищих навчальних закладів. Проаналізовано, наскільки раціональною є діяльність ВНЗ через виконання ними основної місії вищої освіти – комплексного врахування інтересів суб'єктів системи вищої освіти: «державна – ВНЗ – індивідуум – роботодавець». Визначено, що держава отримує таку систему вищої освіти, у якій кожен із суб'єктів у своїй поведінці враховує тільки власні раціональні інтереси, проте у сполученні їхня діяльність є нераціональною та не відповідає місії вищої освіти.

**Ключові слова:** вища освіта, місія вищої освіти, вищий навчальний заклад, система вищої освіти.

**АННОТАЦИЯ**

В статье изложены основные аспекты рациональности функционирования высших учебных заведений. Проанализировано, насколько рациональна деятельность вузов через выполнение ими основной миссии высшего образования – комплексного учета интересов субъектов системы высшего образования: «государство – ВУЗ – индивидум – работодатель». Определено, что государство получает такую систему высшего образования, в которой каждый из субъектов в своем поведении учитывает только собственные рациональные интересы, однако в сочетании их деятельность полностью нерациональна и не соответствует миссии высшего образования.

**Ключевые слова:** высшее образование, миссия высшего образования, высшее учебное заведение, система высшего образования.

**ANNOTATION**

In article, the main aspects of rationality of functioning of higher educational institutions are explained. The rationality of activity of higher education institutions is analyzed through performance of the main mission of the higher education by them – the complex accounting of interests of subjects of the system of higher education: «state-university-individual-employer». It is defined that the state receives the system of higher education in which each of subjects in its behaviour considers only its own rational interests. However, in a combination, their activity is completely irrational and does not correspond to the mission of the higher education.

**Keywords:** higher education, mission of the higher education, higher educational institution, system of higher education.

**Постановка проблеми.** Сьогодні в Україні роботодавці відчувають гостру потребу у висококваліфікованих фахівцях окремих професій і кваліфікації. Разом з тим щорічно випускники ВНЗ підвищують кількість безробітних. Багато хто, зневірившись знайти роботу за професією і кваліфікацією, що вказані у дипломі про вищу освіту, погоджуються на будь-яку пропозицію працевлаштування. Професійно-кваліфікаційний дисбаланс якостей працівника та вимог обійманої посади став нормальним явищем для багатьох підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток вищої освіти, роз-

робку нових методів раціональності функціонування вищої освіти зробили вітчизняні вчені, такі як: М. Згуровський, М. Кісіль, О. Романовський, Т. Оболенська, В. Штефуца та ін.

**Постановка завдання.** Визначити, наскільки раціональною є діяльність вищих навчальних закладів через виконання ними основної місії вищої освіти – комплексного врахування інтересів суб'єктів системи вищої освіти (СВО): «державна – ВНЗ – індивідуум – роботодавець».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На думку М. Згуровського, у більшості випадків дискусія про стан ВО веде мова абстрактних цифр і фактів, відокремлено від інших сфер суспільства, що не завжди дозволяє виявити її глибинні проблеми. Тому додатково до традиційного кількісного аналізу цієї сфери інколи важливо вдаватися до якісного аналізу деяких «не поверхневих» явищ у ВО для напрацювання найменш помилкової стратегії її розвитку у близькій та віддаленій перспективах [2, с. 14].

Як вважає М. Кісіль, якість ВО – це відповідність системно-соціальних якостей і характеристик освіти прийнятим вимогам, соціальним нормам, державним освітнім стандартам. Отримання якісної освіти безпосередньо залежить від якості: самих вимог (цілей, стандартів і норм), ресурсів (програм, кадрового потенціалу, контингенту абітурієнтів, матеріально-технічного забезпечення, фінансування і т.д.) та самих освітніх процесів (наукової та навчальної діяльності, управління, освітніх технологій), які безпосередньо забезпечують підготовку фахівців [3, с. 84].

Якість освітніх послуг, на думку О. Романовського, залежить від таких головних складових: науково-освітній потенціал ВНЗ (професорсько-викладацький і науковий склад), рівень менеджменту, кадрова політика, бібліотечна і матеріально-технічна база, інформаційно-комп'ютерне та фінансове забезпечення, інфраструктура ВНЗ, гуртожитки, спортивні бази, а також від безпосереднього рівня підготовленості студентів, тобто якості набутих знань на попередньому етапі навчання [6, с. 190].

Головним механізмом підвищення якості ВО є рейтингування ВНЗ. Проте насправді рейтинг є методом підвищення комерційної привабливості ВО. Наприклад, Т. Оболенська обґрунтовує концептуальні засади розвитку державної

як політики підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ВНЗ на світовому ринку освітніх послуг. Вона пропонує заходи щодо формування інфраструктури для реалізації державної політики підтримки національного експорту освітніх послуг [5, с. 210].

С. Хамініч і Н. Білоусову цікавлять питання дотримання стандартів якості вищої освіти у контексті підвищення конкурентоспроможності вітчизняних навчальних закладів в умовах європейської інтеграції [9, с. 62].

За умов недостатнього бюджетного фінансування національної освіти і науки українські ВНЗ усіх форм власності, як суб'єкти економічно-господарської діяльності, постали перед необхідністю конкуренції на світовому ринку освітніх послуг і розв'язування проблеми самофінансування. Для отримання необхідних коштів вітчизняні ВНЗ використовують у своїй статутній освітньо-науковій діяльності такі складові елементи ринкової економіки, такі як підприємництво, маркетинг, менеджмент, інноваційна та інвестиційна діяльність.

В ідеалі моніторинг працевлаштування повинен стати основою престижності ВНЗ та зарахування до національного рейтингу. Місце ВНЗ у рейтингу серед усіх ВНЗ України є підставою присвоєння йому статусу «Національного», певного рівня акредитації, визначення державного замовлення на підготовку спеціалістів та виділення частки державного фінансування. Така реформа, з одного боку, дозволила б тісніше зв'язати ВО з потребами національної економіки, обумовлюючи зацікавленість ВНЗ у працевлаштуванні своїх випускників та надання їм необхідних для цього знань і навичок, а, з іншого – стимулювала б конкуренцію між самими ВНЗ, змушуючи їх постійно вдосконалювати якість освіти [4].

Очевидно, що орієнтація системи освіти на результат, а не на процес навчання, вимагає координації зусиль держави, громадськості, роботодавців для створення ефективного відкритого механізму оцінювання якості освітніх послуг, а також умов формування та розвитку інтелектуального потенціалу держави. На такому етапі слід зазначити наявні спроби окремих ВНЗ, громадських організацій, благодійних фондів, роботодавців створити певні раціональні засоби впливу на розвиток ВО України. Проте вони носять поодинокий характер. Наприклад, Л. Семів і А. Шендер аналізують модель механізму реалізації регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг у сфері вищої освіти в умовах глобалізації [7, с. 30].

Останніми роками попит на вищу освіту в Україні став просто безпрецедентним. Робочий клас, який так оспівувала радянська пропаганда, втратив престиж серед молоді, і нині модно мати диплом про вищу освіту, а то і два. Тож попри народну мудрість, що міністрами всім не бути, комусь треба й на тракторі працювати, сьогодні 80% випускників шкіл вступають до

ВНЗ, щоб отримати омріяний документ. Складалася парадоксальна ситуація, коли ринок ВНЗ регулюється швидше вимогами абітурієнтів, уподобання яких є дисонансом до вимог роботодавців. Маючи фактично дві категорії споживачів: майбутніх фахівців та роботодавців – ВНЗ повинні б виконувати роль посередника та регулятора між цими категоріями. Натомість, намагаючись задовольнити споживачів «на вході», ВНЗ випускають «на виході» «продукт», який часто не влаштовує роботодавця. Це і є головним чинником дисбалансу між тим, що пропонує ринок освітніх послуг, і тим, чого вимагає ринок праці. Пояснити це дуже просто: від роботодавців навчальний заклад дивідендів не отримує, тому й не має прямих економічних інтересів на ринку праці.

І. Гищук і Л. Яворська зауважують, що орієнтуючись на бажання випускників шкіл отримати ВО, ВНЗ щороку збільшують кількість першокурсників. Саме диплом є сьогодні товаром, який пропонує обом категоріям споживачів ВНЗ. Якби своїх майбутніх випускників він «продавав» безпосереднім роботодавцям (державі, підприємствам, установам) через систему фінансування навчання потрібних їм фахівців на основі економічної угоди, підхід був би іншим, адже товаром став би не диплом, а саме професійність випускників, і тому не дивно, що якість освітніх послуг різко впала. А це, поряд із низькими професійними якостями молодих спеціалістів, тягне за собою низький освітній рівень самих викладачів [1, с. 14].

В. Куценко вважає, що вітчизняні ВНЗ є лише конвеєрами з масової видачі дипломів. Отримавши такий диплом, випускник дуже часто не може знайти роботу за спеціальністю або ж змушений проходити додаткові курси підвищення кваліфікації чи набувати необхідних знань вже у процесі трудової діяльності. Причиною цього є слабка інтеграція ВО у систему ринкових відносин у нашій державі [4].

Одночасно відбувається інтенсивна комерціалізація освіти, що змінює статус освітнього блага. Процеси комерціалізації системи професійної освіти в Україні відбуваються все інтенсивніше, чому сприяють як постійно зростаючий попит населення на вищу освіту, так і недостатня увага держави до розвитку освітньої сфери. Внаслідок цього в країні утворилася мережа приватних навчальних закладів, а державні навчальні заклади почали надавати платні освітні послуги, тобто знання поступово перетворюються на товар, а їх виробництво та поширення – на комерційну діяльність для одержання прибутку.

В. Штефуца наголошує, що створюючи привілеї в освіті, а саме надаючи доступ до якісного навчання не найбільш обдарованим, а найбільш матеріально забезпеченим абітурієнтам, комерціалізація освіти позбавляє значну кількість «неелітної» молоді можливості одержати освіту, різко звужує конкурентоспроможність молодих

працівників на ринку праці в подальшому, загострює проблему безробіття, посилює соціальне розшарування, збільшує ймовірність маргіналізації, розвитку злочинності [11, с. 248].

Як вважають І. Шевляков і Н. Бородчук, ВО представлена в особі ректорів і викладачів ВНЗ, має, як правило, консервативну позицію. Більшості ВНЗ прагне зберегти «статус-кво»: забезпечити достатнє державне фінансування та відповідно зберегти викладацькі й адміністративні кадри. Навіть ті університети, які активно налагоджують співпрацю безпосередньо з роботодавцями, зокрема через відкриття центрів кар'єри та спеціалізованих програм, достатньо пасивні щодо впливу на формування державної освітньої політики для поліпшення взаємозв'язку освіти та ринку праці. Представники університетів хоча й підтримують підвищення якості викладання та конкурентоспроможності випускників, проте в основному їхні кроки обмежуються доповненнями до навчальних програм й окремими контактами з роботодавцями, а не через вплив на державну політику країни. Багато представників вищої школи наголошує, що підготовка кваліфікованих працівників, безумовно, важлива, але це не єдине завдання ВО [10, с. 21].

У результаті наша держава отримує СВО, у якій кожен із суб'єктів у своїй поведінці враховує тільки власні раціональні інтереси, проте у сполученні їхня діяльність є повністю нераціональною та не відповідає місії ВО.

Л. Шевченко зауважує, що сьогодні існують явні загрози національним інтересам в освітній галузі, насамперед у сфері професійної освіти, та її конкурентоспроможності через, по-перше, недостатнє фінансування (6,46% від ВВП у 2008 р. проти 7% у 2007 р.). По-друге, через застарілу матеріальну базу, відсутність у більшості ВНЗ науково-технічної (науково-дослідних інститутів, конструкторських бюро, дослідних виробництв) та інноваційної інфраструктур (технопарків, технологічних центрів, інкубаторів технологічного бізнесу тощо). Рівень зносу основних засобів освітніх закладів в Україні перевищує цей показник у сфері матеріального виробництва. Недосконалою є технологічна структура основних засобів: на частку обладнання припадає лише 15% загального обсягу. Останнім часом майже не відбувається оновлення основних засобів. По-третє, через низьку заробітну плату викладачів, які змушені працювати у трьох-чотирьох ВНЗ одночасно, а звідси – неефективна наукова діяльність (нею реально займаються лише 20% науково-педагогічних працівників), а також викладання студентам неконкурентних знань, звільнення найбільш талановитих викладацьких кадрів, поширення в СВО корупції [11].

Останнім часом відбувається також послаблення зв'язку ВО з наукою, що виявляється у скороченні кількості наукових досліджень, які ведуться у ВНЗ. Крім того, приватні ВНЗ, як

правило, взагалі не займаються науково-дослідною діяльністю.

В Україні дві третини всіх ВНЗ III та IV рівнів акредитації мають вік 20 і менше років. На думку О. Слюсаренко, для виведення вітчизняного університетського потенціалу на вищий світовий рівень слід насамперед зробити ставку на всебічну цільову державну і суспільну підтримку університетів, що мають не менше як 100-річний досвід діяльності [8, с. 77].

Досить часто ВНЗ внаслідок низького матеріально-технічного забезпечення, дефіциту інформації щодо потреб економіки в кадрах, а також застарілих освітніх стандартів, частіше керується при управлінні тільки комерційними інтересами задоволення попиту населення на освітні послуги. Це знову ж таки призводить до того, що населення отримує ВО, користуючись власними міркуваннями щодо престижу окремих спеціальностей та потреби у відповідних фахівцях.

**Висновки.** Найчастіше коло проблем, що стоять перед ВО, звужується до діяльності самої вищої школи, при цьому ігнорується її вплив на задоволення потреб суспільства, особистості та роботодавців. Як результат – несвоєчасне реагування професійної освіти на потреби ринку праці України, що призводить до невідповідності одержаного диплома і посади, яку обіймає працівник. Відсутня раціональність при визначенні очікуваних результатів реалізації місії ВО. Оцінка ВНЗ задоволеності результатами управління ВО визначається незадоволеністю інших суб'єктів. Заклади усвідомлюють необхідність трансформації відносин суб'єктів у СВО. Однак через інерційність та панівну ролі держави заклади не беруть на себе ініціативу в розробці методів узгодження інтересів. Такі умови дозволяють ВНЗ реалізовувати свої інтереси цілком, а отже, у них відсутня мотивація сприяти реалізації інтересів суб'єктів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гищук І. Спеціалістів з вищою освітою дедалі більше, а кваліфікованих кадрів бракує / І. Гищук, Л. Яворська // Голос України. – 2008. – № 67. – С. 14.
2. Згуровський М. Дипломована псевдоосвіта, або суперечності перехідного періоду у сфері вищої освіти України / М. Згуровський // Дзеркало тижня. Україна. – 2006. – № 6. – С. 14.
3. Кісіль М.В. Оцінка якості вищої освіти / М.В. Кісіль // Вища освіта України. – 2005. – № 4 (14). – С. 82–87.
4. Ланюк Є. Вища освіта в Україні: варіант реформування [Електронний ресурс] / Є. Ланюк. – Режим доступу: <http://zggroup.com.ua/article.php?articleid=5203>.
5. Оболенська Т.Є. Експортний потенціал України на світовому ринку освітніх послуг / Т.Є. Оболенська // Вчені записки. – 2012. – Ч.1, вип. 14. – С. 209–217.
6. Романовський О.О. Підприємницька діяльність ВНЗ: шляхи виживання / О.О. Романовський // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № (8). – С. 182–190.
7. Семів Л.К. Модель механізму реалізації регіональної політики розвитку ринку освітніх послуг у сфері вищої освіти в

- умовах глобалізації / Л.К. Семів, А.Р. Шендер // Регіональна економіка. – 2013. – № 2. – С. 25–33.
8. Слюсаренко О. Вік і досвід («вислуга років») університетів як чинник досягнення ними світового класу / О. Слюсаренко // Вища освіта України. – 2012. – № 1. – С. 75–79.
9. Хамініч С.Ю. Якість сучасної освіти України в умовах європейської інтеграції / С.Ю. Хамініч, Н.Ю. Білоусова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 62–68.
10. Шевляков І. Міжнародний центр перспективних досліджень. Освітня реформа: зв'язок освіти та ринку праці / І. Шевляков, Н. Бородчук. – К.: ТОВ «Оптиміа», 2011. – 24 с.
11. Штефуца В.О. Реформування системи вищої освіти Німеччини в умовах реалізації цілей Болонського процесу / В.О. Штефуца // Вісник Чернігівського національного педагогічного університету імені Т. Г. Шевченка: зб. наук. праць. – 2012. – № 97. – С. 245–254.



УДК 174.4(075.8):334.012.23

**Ткачук О.М.**

*професор кафедри економіки підприємства  
та міжнародної економіки,  
Вінницький торговельно-економічний інститут  
Київського національного торговельно-економічного університету*

**Ткачук П.В.**

*головний лікар  
Немирівської центральної районної лікарні*

## **ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК «ЕКОЛОГІЇ ДУШІ» В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ**

### **FORMATION AND DEVELOPMENT OF «ECOLOGY OF THE SOUL» IN CONDITIONS OF ECONOMIC TRANSFORMATION**

#### **АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено питанням розвитку та удосконалення душі людини під час реалізації підприємницької діяльності. Основні правила ведення бізнесу пов'язані з формуванням чесного, сумлінного ставлення до власної справи та до кожної людини, яка бере участь в реалізації бізнес-процесів. Досліджено проблеми бізнес-міграції на прикладі регіону для малого та середнього підприємництва в умовах економічної трансформації.

**Ключові слова:** екологія, економічна трансформація, «екологія душі», мале та середнє підприємництво, боротьба з корупцією, бізнес-мігранти, регіон, зони конфлікту, кредитування.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены вопросы развития и совершенствования души человека в процессе предпринимательской деятельности. Основные правила ведения бизнеса связаны с формированием честного, добросовестного отношения к своему делу и к каждому человеку, участвующему в реализации бизнес-процессов. Исследованы проблемы бизнес-миграции на примере региона для малого и среднего бизнеса в условиях экономической трансформации.

**Ключевые слова:** экология, экономическая трансформация, «экология души», малый и средний бизнес, борьба с коррупцией, бизнес-мигранты, регион, зоны конфликта, кредитование.

#### **ANNOTATION**

the article discusses development and improvement of the human soul in the process of entrepreneurship. The main rules of business conduct connected with formation of honesty relations to own occupation and to every person, who takes part in the realization of business processes. The problems of business migration are studied based on the example of the region in small and middle business during the economic transformation.

**Keywords:** ecology, economic transformation, «ecology of soul», small and medium business, fight against corruption, business-migrants, region, conflict zones, loans.

**Постановка проблеми.** У статті визначаються основні засади щодо формування, розвитку та удосконалення підприємницької діяльності на прикладі малого та середнього бізнесу в Україні. Приділено увагу дослідженню людської поведінки під час співпраці у внутрішньому та зовнішньому середовищі в умовах економічної трансформації, яка пов'язана також з особливостями міграційних процесів в країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам формування та удосконалення під-

приємницької діяльності в Україні та вихованню молодого покоління присвячена праця В.Т. Сусіденка, О.М. Мороз, В.В. Репетацької. До наукових робіт, в яких вивчаються зазначені питання, також належать дослідження О.М. Ткачук, В.В. Турчак. Останні аналізують проблеми розвитку бізнес-культури підприємницької діяльності малого та середнього бізнесу в Україні. Наукова праця О.М. Ткачук та Н.С. Назаренко присвячена формуванню економічного, морального і духовного потенціалу суспільства. У роботі О.М. Ткачук окремо розглянуто етичні питання у бізнес-відносинах та сучасні тенденції економічного розвитку світового господарства.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** У досліджених наукових працях не приділено достатньої уваги вирішенню проблем соціально-економічних змін в суспільстві та збереженню «екології душі» учасників підприємницької діяльності. У роботі окремо розглядаються поняття та базові функції екології як універсальної науки; обговорюються питання недотримання встановлених законодавством норм, боротьби з корупцією в період економічної трансформації; також міграційні процеси в Україні та державне сприяння у відтворенні або відкритті власної справи на регіональному рівні для бізнес-переселенців із зон конфлікту.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження соціально-економічних змін в суспільстві та збереження «екології душі» людини під час реалізації бізнес-процесів. Проблема визначається та розглядається в період сьогоденної трансформації в Україні під впливом соціальної та економічної нестабільності, що і є головним завданням нашої роботи.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ми живемо в період політичної, технічної, економічної та соціальної трансформації, характерний для всіх часів існування людства. Незмінною при цьому залишається людська душа, яка потребує постійного удосконалення та розви-

тку. Сьогодні набуває особливого сенсу поняття «екології душі», що посідає особливе місце у суспільстві загалом та у житті кожної окремої людини. В цілому екологія є фундаментальною та універсальною наукою і займається вирішенням питань виживання цивілізації. Саме під впливом останньої відбулося наділення живих організмів статусом рівноправного учасника людського життя, а ефективність реалізації її соціального служіння забезпечила повноту суспільного розвитку.

Соціальне значення екології у повсякденному житті характеризується такими функціями: 1) політичною, що розглядається як процес налагодження взаємовідносин між владними структурами держави і визначає статус країни у світовому співтоваристві. Сьогодні Україна обрала новий шлях розвитку, спрямований на євроінтеграцію, який передбачає досягнення відповідності вимогам, зазначеним в угоді, що підписана з ЄС;

2) правовою – як законодавчою нормою відносно прав та обов'язків мешканців окремих територій з приводу взаємодії з навколишнім середовищем та дотримання встановлених ЄС правил і вимог (наприклад розсортування відходів, що утворюються в процесі людської діяльності);

3) технологічною – як механізм перебудови економіки у напрямку постійної заміни, трансформації наявних технологій на сучасні, енергоємні та екологічно чисті;

4) валеологічною, що зорієнтована на здоровий спосіб життя людини в процесі суспільної та особистої діяльності, яка наближається до сутності поняття «екологія душі»;

5) естетичною, пов'язаною з гармонічним співіснуванням особистості (її душі) поряд з природою та іншими живими істотами, з баченням краси світу в цілому та визначенням усього природного як досконалого; 6) етичною, що обумовлена морально-етичними взаємовідносинами між людьми, природою і суспільством в умовах соціальної та економічної трансформації. Саме остання функція широко пов'язана з поняттям «екологія душі».

Сучасний світ за своєю природою та сутністю є глобалізованим, технічним, мегаінформаційним, інколи хворобливо штучним. Він робить повсякденний виклик особистості, її можливостям, відчуттям, здібностям, що виявляються в родині, колективі, суспільстві, сам на сам, в умовах економічної трансформації. Але ж пріоритетом прояву є суспільство.

Останнім часом помітно загострились питання морально-етичного напрямку розвитку людини, що пов'язано з конструктивним мисленням, науково-технічним прогресом, прагненням людства до збереження екологічно якісного життя на Землі. Особливо актуальними в наш час є завдання, зорієнтовані на вирішення проблем «екології душі» особистості. Поряд з модернізацією та трансформацією, що постій-

но відбувається в суспільстві, вивчаються питання багатостороннього розвитку людини, а саме формування її культури, духовності, розкриття глибинного творчого потенціалу, естетичного сприйняття природного середовища. Навколишнє оточення особистості розглядається як невід'ємна частина її гармонічного удосконалення, як здатність розуміння справжньої краси життя та як бажання самостійно брати участь у відтворенні навколишнього світу згідно з наявними моральними та духовними принципами. Отже, повагу до своїх справжніх бажань і почуттів, чутливе сприйняття іншої людини як творіння Божого, розуміння особистості, її проблем та любов до всього живого можна впевнено назвати «екологією душі». Причиною недбалого відношення людини до природи можна вважати невміння прислухатися до себе, стримувати усе негативне, позбавлятися внутрішніх душевних проблем. Як наслідок, спостерігається поява страху перед природою, що викликає інстинктивне бажання підкорити її своїй волі. Таке ставлення та відношення спричиняє певний протест: паводки, цунамі, землетруси, виверження вулканів, висихання водоймищ, гибель рідкісних тварин. Відмітимо, що значною мірою душевний безлад у суспільстві підтримують засоби масової інформації, розголошуючи про чергову екологічну чи соціальну катастрофу, з метою сенсаційної, вражаючої новини, та в черговий раз порушуючи душевну рівновагу, гармонію своїх глядачів, слухачів, читачів тощо. Отже, для збереження чистоти «екології душі» людині слід достатньо вибірково сприймати різноманітну інформацію, намагаючись утримувати внутрішній особистий лад, налаштовувати себе на позитивні зміни в душі.

В умовах економічної трансформації особливого зосередження уваги потребує «екологія душі» як змістовне наповнення людини, чистота її серця. Сьогодні ми знаходимось в умовах економічного розвитку підприємницької діяльності, що пов'язано з перманентними змінами в суспільстві, з нестабільністю зовнішнього та внутрішнього середовища. Україна перебуває у стані неоголошеної громадянської війни, коли руйнується національна економіка, соціально-політичні засади, трансформується загальножиттєвий устрій. Людська душа прагне миру та спокою, шукає відповіді на довічні питання: хто винний і що робити? Для відповіді кожному необхідно почати з себе, зазирнути у власну душу, визначити свої почуття. Суспільна необхідність та спрямованість щодо збереження чистоти душі людини були суттєво втрачені під час руйнування історичної та духовної спадщини українського народу. Отже, і в той час відбувалась соціально-економічна суспільна трансформація.

Сьогоднішні нагальним завданням людини у суспільстві є ліквідація етичної та психологічної необізнаності. Особливо це стосується молоді, яка в процесі навчання отримує безліч

різноманітної інформації, але не володіє достатніми знаннями про розвиток особистості, про духовні основи та моральні аспекти поведінки у питаннях «екології душі». Відомий філософ, богослов, психолог і педагог В.В. Зеньковський писав, що можна привити людині будь-які навички, передати ті чи інші знання, якщо цього вимагає життя. Проте будь-яка освітня програма спрямована на те, щоб навички і знання закріплювались за людиною не тільки зовнішньо, механічно, а підтверджувались її внутрішнім змістом та особистим життям. Саме звернення до духовних цінностей в межах виховання людей може стати основою формування сучасної культури в усіх її проявах, зокрема у забезпеченні «екології душі» людини. Наприклад, для удосконалення стану «екології душі» в бізнесі необхідно враховувати формування морального погляду на загальнолюдські норми поведінки в суспільстві. Безумовно, досягнення високого розвитку «екології душі» є базовою складовою для успішної реалізації будь-якого дозволеного бізнесу. Воно дає змогу активізувати, організувати та якісно рекламувати бізнес-процеси в економічному середовищі. Особливо важливим є сприятливе відношення до бізнесу в суспільстві взагалі та створення сприятливого мікроклімату серед його основних учасників.

Що стосується соціальних програм з надання безкоштовних медичних послуг в умовах трансформації, то розвиток «екології душі» є найважливішою складовою для забезпечення здорового способу життя. Наприклад, відомо, що до революції 1917 р. лікування людини у сімейного лікаря починалось з питання: «Коли ви останній раз сповідались?». Іншим питанням було: «Коли сповідались члени вашої родини?». Після того лікар брався за роботу, пов'язуючи будь-яку без винятку хворобу з духовними проблемами людини, її батьків (якщо хворіють діти).

Отже, на першому місці завжди знаходиться людина: молодь, що починає дорослий життєвий шлях, планує створення родини, робить вибір щодо майбутньої власної справи; підприємець, який створює робочі місця, вступаючи у відносини з іншими людьми та отримуючи соціально-економічний результат і прибуток згідно із сучасним українським законодавством. Що стосується медичної сфери, кожний лікар (медсестра) повинні відповідати основним внутрішнім цінностям та моральним переконанням щодо своїх професійних обов'язків (принципи милосердя, турботи, поваги до життя, дотримання правила «не нашкодити», негативне відношення до евтаназії, абортів, особисте удосконалення та конфіденційність. Все це також з упевненістю можна вважати сутністю дослідженого об'єкту – «екології душі» людини.

В цілому головні пріоритети суспільних відносин є досить незмінними, постійними. Трансформується законодавство, поліпшується матеріальна база, інші технічні можливості, але

важливими завжди залишаються основні людські цінності в міжособистісному спілкуванні, а чи у вихованні молоді, бізнес-стосунках, медицині або іншій сфері діяльності.

Кожен із нас як в суспільстві, так і в особистому житті намагається турботливо ставитися до навколишнього середовища, закликає до підтримки чистоти і порядку, поважати природу. Але при цьому ми постійно забруднюємо навколишній простір і побутовими відходами, і власними негативними міркуваннями, словами та почуттями. Наша критика, дратливість несприятливо впливають на сімейні стосунки, стосунках з колегами, друзями, а заперечливі емоції забруднюють душі навколишніх. Отже, це наш сумний внесок у безперервний, на жаль, процес руйнування себе і суспільства. Водночас кожній людині завжди притаманне глибоке прагнення до життєрадісного, оптимістичного існування на Землі, потреба у любові до інших. Мудреці Сходу казали, що люди як віконця: вони бувають чистими та забрудненими. Кожна добра людина налаштована на те, щоб зуміти протерти «забруднене віконце», і тоді воно засяє та освітить навколишнім. Це є також втіленням відомої християнської істини – полюби ближнього, як самого себе. Кожна людина час від часу відчуває особливе добро, світло і чистоту в серці, що спонукає її до гармонічної взаємодії з навколишнім середовищем, викликає тремтливості ставлення до «екології душі» іншої особистості та формує дбайливе відношення до світу в цілому. Усе життя слід безпосередньо творити благо, щоб дії та вчинки були якісними, безкорисними, морально обґрунтованими. Де є людина, там завжди присутнє світло, існує можливість зробити добро – проявити милосердя, любов та простити.

Говорячи про ведення бізнесу в період економічної трансформації, слід зауважити на важливості малого і середнього підприємництва. Саме в такому зручному форматі людська душа може постійно проявляти моральне зростання, удосконалення і власну креативність в процесі ділового спілкування. Про це яскраво свідчить досвід розвинених країн, в яких свого часу також відбувалась трансформація форм власності. Дієвим шляхом творчого вирішення питань розвитку малого та середнього бізнесу в Україні є формування мобільної координуючої організації на національному рівні, що захищає інтереси підприємців. Водночас асоціації, створені на місцевих рівнях, входять до складу останньої. На сьогоднішній день членами таких бізнес-асоціацій в Україні є лише 0,02% підприємців, в той час як у США, Канаді та Німеччині цей показник сягає 80% від загального обсягу підприємницької діяльності.

Підприємці знаходяться у постійній конкурентній боротьбі та працюють у трансформаційних умовах, які завжди супроводжують їх діяльність. Аналізуючи сьогоднішній стан в Україні, підсумуємо результати: влада змінила-



ся, але сподівання щодо покращення життя людей не реалізувалося. Корупція не зникла, а подекуди навіть стала ще помітнішою. Отже, така система руйнування «екології душі» складалася роками і змінити ситуацію, використовуючи лише яскраві гасла, поодинокі неможливо. Для цього слід всім нам фундаментально консолідуватися. Проте корупція – не єдина перешкода, яку необхідно подолати у суспільстві, зокрема у форматі малого та середнього бізнесу. Серед інших проблемних питань є зарегульованість підприємницької діяльності, непрозорість її окремих процедур, посадовий доступ окремих чиновників до джерел фінансування, прийнятих для розвитку та реалізації бізнесу лише за ресурсною вартістю. Під час підписання проекту «5 вимог малого та середнього бізнесу до політики і влади» у 2012 р. його учасники запрополювали зазначені перепони. Майже півроку обговорювались та узгоджувались пріоритетні заходи в інтересах малого та середнього бізнесу на 2013-2017 рр. в Україні, де окремо було наголошено на відсутності систематизованої і послідовної державної політики його розвитку та на порушеннях прав суб'єктів бізнесу. Останнє спричинило появу рішення щодо співпраці підприємців та суб'єктів законодавчої ініціативи в ракурсі розробки, прийняття і виконання нормативних документів з метою протидії цим перешкодам та забезпечення нових можливостей розвитку.

Зазначимо, що протягом 2014 р. сімдесят малих та середніх підприємств України з різних регіонів (переважно з Черкаської, Київської, Одеської областей) зареєструвалися на Вінниччині внаслідок міграції. Їх діяльність стосується сфер будівництва споруд, облаштування доріг, роздрібної та оптової торгівлі товарами повсякденного попиту. На податковий облік стали також машинобудівельні підприємства. Останнім часом в Україні спостерігається тенденція до створення максимально комфортних умов для малого і середнього бізнесу: діяльність національної фіскальної служби спрямована на удосконалення ведення обліку і звітності підприємств, забезпечення рівних прав суб'єктів господарської діяльності під час державного догляду, спрощення процедур закриття бізнесу та скорочення терміну їх проведення. За сприяння Євросоюзу у деяких регіонах країни створюються центри підтримки малого та середнього бізнесу, що формуються на підставі переселення підприємців із зон конфлікту України. І в цьому випадку слід згадати про «екологію душі» в умовах економічної трансформації. Це стосується, наприклад, і підписання у березні 2015 р. грантової угоди між Представництвом Євросоюзу та Департаментом регіонального економічного розвитку Вінницької обласної адміністрації. Така угода з'явилася в рамках форуму Міжрегіонального співробітництва та інвестицій зі створення центру підтримки малого та середнього бізне-

су, що постраждав у Донецькій, Луганській областях, на території Криму, як свідчення економічної трансформації на регіональному рівні. Проект було розроблено з ініціативи асоціації «Приватні інвестори України» у співробітництві з Вінницькою торгово-промисловою палатою та Департаментом економічного розвитку місцевої обласної адміністрації, він націлений на оптимізацію взаємовідносин у підприємницькій діяльності.

Отже, у результаті конфлікту на південному сході України руйнуються або зупиняються підприємства, втрачаються робочі місця; приватні інвестори і економіка зазнають колосальних збитків, страждають люди. І саме тут актуальними є питання «екології душі», допомога людині, турбота про неї, співчуття. Загалом такі сумні події й сприяли появі центрів реабілітації бізнесу в окремих регіонах країни з метою вирішення проблем мігрантів-переселенців із зон конфлікту. Сьогодні вже більше 40 тис. підприємств малого та середнього бізнесу в Донецькій і Луганській областях зупинили роботу. Багато з них, на жаль, не мають можливості відновити діяльність. Новітні проекти підтримки пропонують комплексні заходи допомоги бізнес-переселенцям. Передбачено можливості отримання пільгових кредитів, налагодження контактів з місцевим підприємництвом, інвесторами, владою, консультації щодо створення та реалізації бізнес-планів інвестиційних проектів. Що стосується питання кредитування малого і середнього бізнесу в Україні, то у результаті кризи 2008-2009 рр. воно значно скоротилося (через фінансові труднощі підприємств, різке зростання проблемних активів у банківській системі, встановлення банками жорсткіших вимог до потенційних позичальників). Таке падіння повною мірою так і не було відновлене протягом 2010-2014 рр. У найскладніші часи банки зосереджувалися на роботі з корпоративним сегментом, поширюючи кількість клієнтів малого і середнього бізнесу, здебільшого для отримання комісійних доходів і надання обмежених за сумою, дорогих овердрафтів та кредитних ліній його надійним клієнтам.

Важливою рисою функціонування проектів для переселенців із зон конфлікту є проведення навчальних та коопераційних заходів (під час реалізації спільних програм). Вони спрямовані на пошук ділових партнерів, забезпечення збуту на внутрішньому і зовнішньому ринках, залучення інвестицій та надання пільгових кредитів. Ключовими перевагами, згідно з програмами центрів для бізнес-мігрантів, що здійснюють або планують відновити підприємницьку діяльність у новому регіоні, є:

- 1) можливість отримання телефонної, особистої консультації щодо умов ведення бізнесу та програмної фінансової підтримки. Отже, для адаптації на новій території важливим є швидкий доступ до чіткої інформації відносно головних напрямків діяльності в регіоні. Це і питан-



ня налагодження контактів з органами влади, регіональним бізнесом, і пошук персоналу, пошук комерційної нерухомості, і налагодження зв'язків з фінансовими установами; також надання інформації щодо програмної підтримки бізнесу і ділових регіональних процедур реєстрації або створення нової компанії;

2) можливість отримання он-лайн інформації щодо умов ведення бізнесу та подання он-лайн заявки на фінансову підтримку. Передбачено створення інтернет-порталу міжрегіонального співробітництва та інвестицій, що поєднуватиме всю необхідну інформацію щодо потенціалу окремого регіону та надасть реальні інструменти для організації бізнесу. Портал дозволить підприємцям з інших регіонів вирішити чимало питань: ознайомитись з перевагами ведення бізнесу на новому місці; отримати актуальну інформацію щодо бізнес-заходів і провести он-лайн реєстрацію; ознайомитись із пропозиціями кооперації регіональних компаній та відіслати запит на співпрацю; опублікувати інвестиційні проекти або пропозиції; оголосити пошук партнерів чи співробітників; ознайомитись з програмою створення нових робочих місць, консультаційної підтримки; переглянути відеокадри історії успіхів підприємців з інших регіонів; поділитися та прокоментувати інформацію у соціальних мережах; підписатися на отримання інформаційної розсилки для моніторингу корисної інформації;

3) можливість одержання бізнес-переселенцями у певному регіоні прямої фінансової допомоги у вигляді пільгового кредиту на організацію чи перенесення бізнесу. Згідно з передбаченою програмою певна кількість підприємств малого та середнього бізнесу із зон конфлікту буде забезпечена за кредитами в національній валюті пільговою відсотковою ставкою у розмірі від 6 до 10% (залежності від класу ризику позичальника). У результаті діяльності таких організацій, центрів з допомоги бізнесу люди з одних регіонів формуватимуть візуальне позитивне бачення та ставлення до людей з інших регіонів країни.

**Висновки.** В сучасних умовах господарювання, коли відбувається трансформація соціально-економічних відносин в Україні, необхідно приділити увагу «екології душі» людини, яка бере

участь у підприємницькій діяльності. Остання, у свою чергу, є основою будь-якої економічної системи. Малий та середній бізнес є саме тим форматом економічних відносин, в якому відбувається постійний мобільний вплив середовища на поведінку людини, організації, підприємства в трансформаційних умовах господарювання. При цьому важливим аспектом в управлінні підприємницькою діяльністю залишається питання дбайливого ставлення до людини, турбота про неї, прояв співчуття в період економічної трансформації в країні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поняття екології [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/Екологія>.
2. Клятва Гіппократа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://uk.wikipedia.org/wiki/Клятва\\_Гіппократа](http://uk.wikipedia.org/wiki/Клятва_Гіппократа).
3. Малий та середній бізнес України об'єднався у Платформу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lv.20minut.ua/Podii/malij-ta-serednij-biznes-ukrayini-ob-yednavsya-u-platformu-10428455.html>.
4. За підтримки Євросоюзу у Вінницькій області створюється Центр підтримки малого та середнього бізнесу із зон конфлікту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaban.org/centre-vin.html>.
5. Сусіденко В.Т. Впровадження міжнародного соціально-економічного досвіду в процесі духовного виховання студентської молоді / В.Т. Сусіденко, О.М. Мороз, В.В. Репетацька. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2010. – 107 с.
6. Ткачук О.М. Становлення та розвиток бізнес-культури підприємницької діяльності в Україні / О.М. Ткачук, В.В. Турчак // Соціальна економіка. – 2012. – № 2-3. – С. 110-115.
7. Ткачук О.М. Формування економічного, морального і духовного потенціалу суспільства / О.М. Ткачук, Н.С. Назаренко // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації: зб. наук. ст. учасників 5-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції / ПНПУ ім. В.Г. Короленка. – Полтава: ТОВ «АСМІ», 2013. – С. 51-54.
8. Ткачук О.М. Бізнес-культура: навч. посіб. / О.М. Ткачук. – Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2013. – 204 с.
9. Ткачук О.М. Сучасні тенденції економічного розвитку світового господарства / О.М. Ткачук // Сучасні тенденції в економіці та управлінні: новий погляд: зб. матеріалів VII Міжнародної науково-практичної конференції (Запоріжжя, 10-11 квіт. 2015 р.) / Східноукраїнський інститут економіки та управління. – Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2015. – С. 115-118.

УДК 316.472.4

Янковська Л.А.  
доктор економічних наук,  
професор, ректор

Львівського університету бізнесу та права

## КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ

### COMPARATIVE ANALYSIS OF SOCIAL CAPITAL OF UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано, що дослідження соціального капіталу як об'єкта управління повинно спиратися на концептуальний базис економічної теорії, сучасні концепції менеджменту та теорію капіталу. Узагальнено методичні підходи до оцінки соціального капіталу на макроекономічному рівні. Для проведення компаративного аналізу в якості групи порівняння були обрані дві групи країн: першої десятки країн світу за рівнем індексу процвітання, до якої увійшли найбільш розвинені держави, та сьомої десятки країн за цим індексом, до якої увійшла Україна. Основою дослідження соціального капіталу за допомогою компаративного аналізу є адаптований для України методичний підхід до оцінки цього виду капіталу з використанням баз даних Світового банку та Legatum Institute.

**Ключові слова:** соціальний капітал, компаративний аналіз, індекс процвітання країн світу, субіндекс соціального капіталу, соціальні мережі, довіра, норми.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обосновано, что исследование социального капитала как объекта управления должно опираться на концептуальный базис экономической теории, современные концепции менеджмента и теорию капитала. Обобщены методические подходы к оценке социального капитала на макроэкономическом уровне. Для проведения компаративного анализа в качестве группы сравнения были избраны две группы стран: первой десятки стран мира по уровню индекса процветания, в которую вошли наиболее развитые государства, и седьмой десятки стран по этому индексу, в которую вошла Украина. Основой исследования социального капитала с помощью компаративного анализа был адаптированный для Украины методический подход к оценке этого вида капитала с использованием баз данных Мирового банка и Legatum Institute.

**Ключевые слова:** социальный капитал, компаративный анализ, индекс процветания стран мира, субиндекс социального капитала, социальные сети, доверие, нормы.

#### ANNOTATION

The article substantiates that the study of social capital as an object of management should be based on the conceptual basis of economic theory, modern management concept and theory of capital. Methodical approaches to an estimation of the social capital at macroeconomic level are generalised. For carrying out comparative analysis two groups of the countries have been selected as comparison group: first ten countries of the world according to the level of an index of prosperity, which included the most developed states, and countries of the seventh ten according to this index, which included Ukraine. The methodical approach adapted for Ukraine for estimation of this kind of the capital with use of databases of World Bank and Legatum Institute was a basis for research of the social capital with the help of comparative analysis.

**Keywords:** social capital, comparative analysis, Legatum Prosperity Index, Social Capital sub-index, social networks, trust, norms.

**Постановка проблеми.** Соціальна спрямованість стала головною метою світового суспільного розвитку, визначила підвищення ролі соціальних процесів та соціалізації економіки. Забезпечення невинного зростання добробуту

населення та соціальної справедливості висуваються як цільові орієнтири державної політики розвинених країн. Тому проблеми соціального розвитку є провідними в економічних дослідженнях сучасних науковців. Однією зі складових соціальних процесів є соціальний капітал, якому науковцями в останні роки приділяється значна увага. Значення цього феномена у розвитку суспільства з роками тільки зростає. З одного боку, прогрес людства нерозривно пов'язаний із соціальним обміном і взаємодіями на основі довіри, що є підґрунтям соціального капіталу, а з іншого – саме використання соціальних інструментів в економічній системі і політиці забезпечує соціально-економічний розвиток. Крім того, соціальний капітал полегшує економічним агентам доступ до інформації та ресурсів, що у свою чергу веде до зростання обсягу благ, покращення економічних результатів не тільки окремих суб'єктів підприємництва, але і регіонів і країн.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У дослідженні проблематики формування та використання соціального капіталу суттєвий внесок зробили такі вітчизняні дослідники: О.А. Грішнова, М.С. Дороніна, О.В. Мартякова, А.І. Нечипоренко, А. Бова, О. Демків, А. Колодій, М. Лесечко, В. Оніщук, В. Степаненко, А. Чемериста та ін., а також зарубіжні вчені – М. Армстронг, П. Бурдє, Д. Коулман, Ф. Фукуяма, Дж. Ханіфан і Дж. Хауберер Дж. Якобс та ін.

Однак динамізм соціально-економічних процесів, специфічність соціального капіталу, ускладнення завдань, що стоять перед економічними системами, в рамках яких відтворюється соціальний капітал, змушують продовжувати дослідження у даному напрямі. Розширення контуру його дослідження потребують також особливості і тенденції розвитку соціально-орієнтованої економіки.

**Метою** статті є систематизація методичних підходів щодо оцінки національного соціального капіталу та проведення компаративного аналізу соціального капіталу України у 2010–2015 рр. На основі такого аналізу можливе визначення пріоритетних напрямів розробки та реалізації державної соціальної політики.

**Виклад основного матеріалу.** Загалом у зарубіжних і вітчизняних дослідженнях видатних

науковців сучасності реалізуються різні підходи до визначення сутності категорії «соціальний капітал», єдиного трактування визначення даного поняття не існує. Але більшість науковців-економістів схильні до думки, що соціальний капітал має як капітальну, так і соціальну складову. Тому дослідження соціального капіталу як об'єкта управління повинно спиратися на концептуальний базис економічної теорії, сучасні концепції менеджменту та теорію капіталу. Для того щоб управління мало цілеспрямований характер, що сприяє розвитку економічної системи, необхідно виявити сутність соціального капіталу.

Узагальнення наукових джерел дозволило визначити такі ключові особливості соціального капіталу:

– «становить певний вид ресурсу, доступний актору» (суб'єкту) [1, с. 124];

– «є сукупністю актуальних або потенційних ресурсів, що зв'язані з володінням міцними мережами зв'язків, більш-менш інституціоналізованими відносинами взаємного знайомства і визнання» [2, р. 248];

– «є тим додатковим ресурсом, який на емпіричному рівні проявляється як більш висока ефективність у порівнянні з дифузійною групою такого ж складу і аналогічних умов діяльності завдяки наднормативній активності і синергетичного ефекту співробітництва, спрацьованості, зіграності в спортивних командах або в музичних групах» [3, с. 33];

– «не є приватним благом з економічної точки зору, оскільки його не можна відчужувати та не можна ним ділитися» [1, с. 123];

– «соціальний об'єднувальний інструмент, що дозволяє мобілізувати додаткові ресурси відносин на основі взаємодовіри людей» [4, р. 629];

– «це генотипічний феномен, який охоплює серію контекстуально визначальних фенотипічних апікацій» [5, с. 35];

– «як набір неформальних цінностей або норм, що розділяються членами групи і які уможливають співробітництво усередині цієї групи» [6, с. 30];

– «є потенціал взаємної довіри й взаємодопомоги, цілераціонально сформований у міжособистісних відносинах: зобов'язання й очікування, інформаційні канали й соціальні норми» [7, с. 95], а «довіра як один з основних носіїв соціального капіталу – це «передусім, довготривалий ресурс економічного зростання» [8, с. 7];

– є «міждисциплінарною категорією» [9, с. 81].

Але, як і інші форми капіталу, соціальний капітал може розглядатися з точки зору вартісної (здатність капіталу забезпечувати прирощення вартості економічного агенту) [10], так і ресурсної теорії (поява стійкого, системного контуру нематеріального активу) [1; 2].

Багатовимірність соціального капіталу, його нематеріальна природа, численні теоретичні концептуалізації цього поняття та множинність цілей його дослідження виключають наявність

Таблиця 1

## Часткові показники соціального капіталу України у 2000–2015 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013
Скоригований чистий національний дохід на душу населення (річне зростання), %	5	9	8	..
Надлишок готівки / дефіцит (% ВВП)	-7	-2	-4	..
Обслуговування боргу за зовнішнім боргом, довгострокові (TDS, у поточних доларах США)	26,551,522,000	28,355,898,000	25,649,844,000	31,730,234,000
Індекс легкості ведення бізнесу (1 = більшість ділових людей правила)	..	..	..	112
Стаціонарні телефонні підписки	12,941,346	12,680,881	12,182,142	11,830,969
Фіксований (провідний) широкосмуговий зв'язок	2,954,556	3,169,396	3,643,460	3,994,831
Прямі іноземні інвестиції, чистий приплив (% ВВП)	5	4	5	3
ВВП на душу населення (у поточних доларах США)	2,974	3,575	3,873	3,9
ВНД на душу населення, метод Атласа (у поточних доларах США)	2,99	3,14	3,64	3,96
Державні витрати на освіту, усього (% від ВВП)	..	6	7	..
Видатки на охорону здоров'я (у % від ВВП)	4	4	4	4
Неофіційні платежі державним чиновникам (% фірм)	..	..	..	73
Інтернет-користувачі (на 100 осіб)	23	29	35	42
Мобільні стільникові підписки	53,928,830	55,576,481	59,343,693	62,458,800
Чисті поточні трансферти з-за кордону (у поточних доларах США)	2,975,000,000	2,900,000,000	3,100,000,000	..

єдиного усталеного підходу до його виміру та аналізу. Жодне із доступних міжнародних порівняльних досліджень не було розроблено спеціально для вимірювання соціального капіталу. Виключення складає проект Світового банку «The initiative on defining, monitoring and measuring social capital» (1998). Але цей метод оцінювання соціального капіталу є дуже трудомістким та великобюджетним, бо використовує спеціально розроблені запитальники на 45 сторінках, які враховують п'ять компонентів соціального капіталу: соціальні групи та мережі, довіра, колективна дія, соціальна інтеграція, інформація та комунікація [11]. За 17 років цей метод було апробовано лише на прикладі соціального капіталу однієї країни – Непалу, а зараз проводяться дослідження за Албанією, Філіпінами, Таїландом, Сьєрра-Леоне. Практично кожне дослідження соціального капіталу є окремим методичним підходом до його оцінки згідно з власними цілями та завданнями.

Серед наукових здобутків щодо оцінки цього капіталу можна виокремити наступні. Р. Патнем [5] оцінював соціальний капітал громадянського суспільства показником кількості груп у громадянському суспільстві, серед яких релігійні організації, спортивні клуби, ліги боулінгу, літературні спільноти, політичні клуби.

Ф. Фукуяма [6] пропонував удосконалити підхід Р. Патнема шляхом урахування радіусу довіри, коефіцієнту недовіри та якісного коефіцієнту взаємовідносин (внутрішньої згуртованості групи).

К. Грутаверт та Т. Бастелар [5] пропонували визначати три блоки індикаторів соціального капіталу на макроекономічному рівні: участь у місцевих асоціаціях та мережах; рівень довіри та дотримання норм; колективні дії.

Естонський науковець І. Парте розробив найбільш детальну методику оцінки соціального капіталу, що містить мережеві характеристики як приналежність до формальних організацій та неформальну комунікацію; соціальну (міжособистісну) та інституційну довіру; соціальні норми, що включають ставлення до моралі та неправових практик і сприйняття громадянства; відчуття спільності; політичну участь як загальний інтерес до політики та участь у політичних діях. Варто зазначити, що зазначені індикатори не завжди відображені у всіх опитуваннях, включають індикатори соціального капіталу на індивідуальному рівні [5].

Вчені Світового банку оцінюють щільність членства, різноманітність членів, ступінь демократичного функціонування, ступінь зв'язку з іншими групами [11]. Показники довіри повторюють індикатори, що наявні у дослідженнях цінностей: соціальна довіра як довіра до незнайомих та довіра до інститутів, включаючи їх оцінку з позиції соціальної справедливості. Індикатори колективної дії включають волонтерство, а також участь у подіях місцевої спільноти. Індикатори соціальної інтеграції містять як

загальні питання щодо сприйняття соціальної згуртованості, так і індивідуальний досвід соціального виключення, наприклад у контексті прийняття рішень або доступності певних послуг. Компонент «інформація та комунікація» вимірює доступність технічних засобів для комунікації усередині громади та за її межами – це доступність послуг пошти, телефонного зв'язку, ЗМІ та Інтернету.

У складі індексу процвітання країн світу (The Legatum Prosperity Index) – комбінованого показника, який вимірює досягнення країн світу щодо їх благополуччя та процвітання і який випускається з 2006 року британським аналітичним центром «The Legatum Institute» (підрозділ міжнародної інвестиційної групи «Legatum»), розраховується субіндекс соціального капіталу за частковими показниками, які формуються на підґрунті опитування респондентів у двох площинах: соціальна згуртованість та участь у співтовариствах та сімейні зв'язки [12].

Узагальнення сучасних методичних підходів до оцінки соціального капіталу дозволило зробити таку їх класифікацію: за ознакою методу виміру можна виокремити кількісні та якісні методи оцінювання; за ознакою об'єкта оцінки – оцінка соціального капіталу як цілісної системи на підґрунті використання агрегованих індексів та оцінка окремих складових соціального капіталу (наприклад, довіра до інститутів, волонтерство, участь у виборах, участь у протестних діях тощо); за ознакою одиниці оцінки методи оцінки поділяються на вартісні та кількісні.

Особливості середовища формування та використання соціального капіталу в Україні можуть бути адекватно описані та оцінені за порівняльно-країновою перспективою. Це обумовило необхідність використання методів компаративного аналізу. Для проведення компаративного аналізу в якості групи порівняння були обрані дві групи країн: першої десятки країн світу за рівнем індексу процвітання, до якої увійшли найбільш розвинені держави та сьомої десятки країн за цим індексом, до якої увійшла Україна. Основою дослідження соціального капіталу за допомогою компаративного аналізу є адаптований для України методичний підхід до оцінки цього виду капіталу з використанням баз даних Світового банку та Legatum Institute. Компаративний аналіз ґрунтується на дослідженні узагальнювального та часткових показників соціального капіталу.

В якості часткових показників складових соціального капіталу – довіра, норми та соціальні мережі – використовувалися часткові показники бази даних Світового банку [13], представлені у таблиці 1.

В якості узагальнювального показника соціального капіталу використовувався субіндекс соціального капіталу в складі індексу процвітання країн світу (The Legatum Prosperity Index) (табл. 2).



Важливим аспектом компаративного аналізу соціального капіталу є його порівняння в міжнародному контексті, зокрема зважаючи на різний рівень соціально-економічного розвитку порівнюваних країн. Численні порівняльні дослідження свідчать про значний розрив у рівні соціального капіталу між країнами залежно від економічного розвитку і рівня соціального капіталу (табл. 2).

Таблиця 2  
Соціальний капітал, індекс процвітання та рівень ВВП країн світу

Індекс процвітання країн світу	Країна	Субіндекс соціального капіталу	ВВП на душу населення, дол.
1	Норвегія	1	100,318
2	Швейцарія	9	81,324
3	Нова Зеландія	2	40,481
4	Данія	3	59,191
5	Канада	4	51,99
6	Швеція	11	57,909
8	Фінляндія	5	47,129
7	Австралія	6	64,863
8	Фінляндія	5	47,129
9	Нідерланди	8	47,634
10	США	7	53,101
...	...	...	...
60	Румунія	109	8,91
61	Ямайка	42	5,134
62	Шрі-Ланка	27	3,162
63	Україна	40	3,919
64	Мексика	76	10,63
65	Чорногорія	115	7,026
66	Колумбія	66	8,098
67	Філіппіни	59	2,79
68	Росія	67	14,819
69	Македонія	82	4,944
70	Парагвай	61	4,17

За індексом процвітання країн світу (The Legatum Prosperity Index) Україна в 2014 р. посідає 63 місце в рейтингу (серед 142 країн світу), причому її рейтинг за окремими категоріями досить нерівний. Так, в аспекті економічного розвитку її рейтинг 70, підприємництва – 57, управління – 121, освіти – 42, охорони здоров'я – 77, безпеки – 54, особистої свободи – 103, соціального капіталу – 40. Україна відстає від Білорусі, Литви, Угорщини, Румунії та інших своїх сусідів, хоча і випереджає Росію (68 місце) [12]. Як показує індекс процвітання, Україна має здобутки лише у сфері освіти. Найгірший показники – у сфері управління, в економіці та особистій свободі. Якщо взяти до уваги те, що в Україні освіта не гарантує достойного рівня життя, то і 63-тє місце у цьому рейтингу можна вважати завищеним. Порівнюючи рейтинги основних країн Митного союзу і України (див. табл. 1), можна сказати, що і тут

наша країна має найгірші показники, тому їй буде важко відгравати в цьому союзі будь-яку значущу роль. Динаміка субіндексу соціального капіталу, представлена на рисунку 1, свідчить, що наша країна хоча і покращила його рівень, але ще не досягла його значення 2010 р. Рівень соціального капіталу може бути високим лише у суспільстві з розвиненими цивільними інститутами, які здатні забезпечити високий рівень соціального капіталу [14, с. 164].

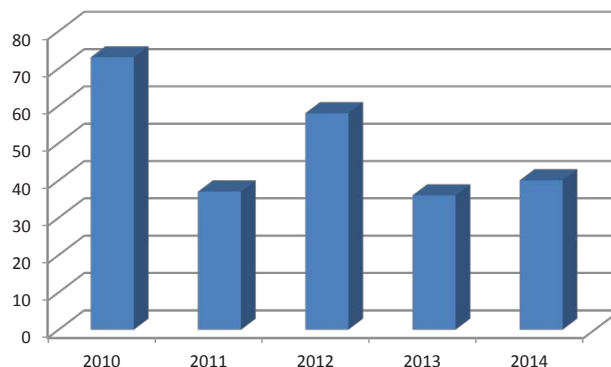


Рис. 1. Динаміка субіндексу соціального капіталу України у 2010–2015 рр.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволило зробити такі висновки. Соціальний капітал має капітальну та соціальну складові, які повинні бути враховані при його оцінці та аналізі. На підґрунті узагальнення наукових джерел методичні підходи до оцінки соціального капіталу на макроекономічному рівні можна класифікувати за ознаками: метод виміру – кількісні та якісні; об'єкт оцінки – оцінка соціального капіталу як цілісної системи та оцінка системою показників складових соціального капіталу, одиниці оцінки – вартісна, кількісна. Запропонований підхід до компаративного аналізу соціального капіталу України за порівняльно-країновою перспективою базується на методичному підході з використанням узагальнювального та системи часткових показників складових соціального капіталу з використанням баз даних Світового банку та Legatum Institute. В якості групи порівняння були обрані дві групи країн: першої десятки країн світу за рівнем індексу процвітання, до якої увійшли найбільш розвинені держави, та сьомої десятки країн за цим індексом, до якої увійшла Україна.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Обществ. науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122-139.
2. Bourdieu P. The forms of capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. by J.G. Richardson. – N.Y.: Greenwood, 1985. – P. 248.
3. Шавель С.А. Социальный капитал как источник инновационного развития / С.А. Шавель // Социология. – 2008. – № 1. – С. 16-35.

4. Paldam M. Social Capital: One or Many? Definition and Measurement // *Journal of Economic Surveys*. – 2000. – Vol. 14. – Issue 5. – P. 629-654.
5. Адам Ф. Социальный капитал в европейских исследованиях / Ф. Адам, Д. Подменик // *Социс*. – 2010. – № 11. – С. 35-48.
6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию. – М.: АСТ: АСТ МОСКВА: ХРАНИТЕЛЬ, 2006. – 730 с.
7. Coleman J. S. Social capital in the creation of human capital // *American Journal of Sociology*. – 1988. – №. 94. – P. 95-120.
8. Геец В.М. Доверие как элемент социального капитала в экономическом развитии Украины / В.М. Геец // *Эконом. теория*. – 2010. – № 3. – С. 7-19.
9. Корпоративна соціальна відповідальність малого та середнього бізнесу в Україні: експертний аналіз / Centre Corporate Social Responsibility Development, 2007. – 32 с.
10. Хмельницкий С.А. Влияние социального капитала на формирование постиндустриальных трудовых отношений / С.А. Хмельницкий, Н.Н. Хмельницкая // *Тр. Минск. ин-та управления*. – 2009. – № 1. – С. 81-85.
11. Нечепуренко А.І. Теретичні основи фінансової оцінки соціального капіталу підприємства // *Комунальне господарство міст*. – 2013. – № 109. – С. 316-325.
12. Measuring of social capital and growth [Електронний ресурс] / García F.P., Martínez L.S., Santalucia V.M., Radoselovics J.F. // *An Economic Methodology*, BBVA Foundation, 2006. – Режим доступу: [http://www.fbbva.es/TLFU/dat/DT\\_2006\\_04.pdf](http://www.fbbva.es/TLFU/dat/DT_2006_04.pdf).
13. The Legatum Institute [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.li.com/>.
14. The World bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>.
15. Красилова А.Н. Социальный капитал как инструмент анализа неравенства в российском обществе / А.Н. Красилова // *Мир России*. – 2007. – № 4. – С. 160-180.

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 330.332

Андрусь М.І.

*магістр факультету економіки  
Ужгородського національного університету*

### ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

### PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF PERSONAL INSURANCE OF POPULATION IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність поняття «особисте страхування», його функції, види і форми, проводиться аналіз розвитку медичного, лайфового страхування та страхування від нещасних випадків в Україні за 2010–2014 рр., висвітлюються актуальні проблеми та перспективи розвитку особистого страхування населення в Україні.

**Ключові слова:** особисте страхування, страхування життя, медичне страхування, страхування від нещасних випадків, валові страхові виплати, валові страхові премії, рівень страхових виплат, ефективність діяльності страхових компаній, концентрація страхового ринку.

#### АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается сущность понятия «личное страхование», его функции, виды и формы, проводится анализ развития медицинского, лайфового страхования и страхования от несчастных случаев в Украине за 2010–2014 гг., освещаются актуальные проблемы и перспективы развития личного страхования населения в Украине.

**Ключевые слова:** личное страхование, страхование жизни, медицинское страхование, страхование от несчастных случаев, валовые страховые выплаты, валовые страховые премии, уровень страховых выплат, эффективность деятельности страховых компаний, концентрация страхового рынка.

#### ANNOTATION

This article reveals the essence of the concept of «personal insurance», its function, types and forms, analyzes medical, life insurance and accident insurance in Ukraine in 2010–2014, highlights the problems and prospects of development of personal insurance of population of Ukraine.

**Keywords:** personal insurance, life insurance, health insurance, accident insurance, gross insurance premiums, gross premiums, level of insurance claims, efficiency of insurance companies, concentration of the insurance market.

**Постановка проблеми.** Досвід європейських країн з розвинутою ринковою економікою свідчить про те, що особисте страхування населення є найважливішим елементом соціальної системи держави, яке дозволяє успішно вирішувати багато суспільних проблем, а також задовольняти потреби фізичних осіб в забезпеченні стійких гарантій захисту їх економічних інтересів, збереження добробуту і здоров'я. Страхування життя, що є основною складовою особистого страхування, є універсальним інструментом для вирішення багатьох соціальних завдань. Насамперед це продукт матеріального забезпе-

чення громадян після досягнення пенсійного віку, чи у випадку втрати працездатності через нещасний випадок, або ж релевантний фінансовий інструмент для накопичення та збереження купівельної спроможності власних заощаджень.

Життєвий рівень в Україні ж є одним із найнижчих у Європі. За оцінками експертів, занадто велика частина населення проживає за межею бідності. Стара система соціального захисту незахищених верств населення зруйнована, проте нова в умовах дії ринкових регуляторів недобудована. Частково питання подолання бідності та соціального захисту населення вирішуються шляхом страхування життя, медичного страхування та страхування від нещасних випадків чи професійних захворювань, а також страхування інших ризиків фізичних осіб. Саме через низький рівень соціального захисту життя та здоров'я громадян України недостатню фінансову забезпеченість осіб при виході на пенсію чи втраті працездатності, повільні темпи впровадження пенсійної та медичної реформ, а також з огляду на світовий досвід, що підтверджує необхідність та дієвість даного сектору страхування, обрана тема потребує детальнішого вивчення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Темі даної статті присвячено чимало праць наукової літератури та навчальних посібників (О.Д. Вовчак, Д.І. Деми, В.Й. Плиси, Н.В. Ткаченко) та наукових статей (Є.І. Богуславської, О.А. Водолазської, Н.Р. Гамаровської, О.Г. Капшук, М.В. Мних та ін.).

**Мета статті.** Дослідження теоретичних аспектів видів та форм особистого страхування та аналіз розвитку даного сектору ринку в Україні, виокремлення основних проблем, що гальмують розвиток даної галузі страхування, порівнюючи із європейськими темпами та перспектив розвитку.

Відповідно до мети статті, поставлені такі завдання:

– визначити поняття «особисте страхування населення»;

– визначити економічний зміст, охарактеризувати види та форми особистого страхування населення;

– проаналізувати сучасний стан ринку даного виду страхування в Україні;

– оцінити ефективність діяльності страхових компаній у галузі особистого страхування населення в Україні;

– визначити актуальні проблеми та перспективи розвитку особистого страхування населення.

**Виклад основного матеріалу.** Особисте страхування пов'язане із особливою сферою процесу відтворення, а саме з відтворенням робочої сили і зумовлене ризиковим характером діяльності людей різних професій, підвищеним ступенем ризику, пов'язаним із погіршенням довкілля, зростанням питомої ваги людей похилого віку у загальній кількості населення тощо.

Особисте страхування проводиться з метою організації страхового захисту окремих громадян на випадок виникнення різних подій, що відображаються на житті, здоров'ї та працездатності цих громадян.

Відповідно до ст. 4 Закону України «Про страхування», особисте страхування можна визначити як страхування майнових інтересів, що не суперечить законодавству України і пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю та додатковою пенсією страхувальника або застрахованої особи [1].

За формами проведення особисте страхування буває обов'язкове і добровільне. Як галузь, особисте страхування деякі науковці поділяють на дві підгалузі – страхування життя і страхування здоров'я. В основі такого поділу лежить обсяг зобов'язань страховика і термін страхування. Основними видами особистого страхування є страхування життя, страхування від нещасних випадків та медичне страхування. Так, страхування життя – один з різновидів особистого страхування, що передбачає відповідальність страховика в разі смерті страхувальника (застрахованої особи) у період дії договору та дожиття застрахованої особи до обумовленої в договорі події або до закінчення дії договору.

Страхування від нещасних випадків – вид особистого страхування, де об'єктом виступають майнові інтереси застрахованої особи, пов'язані з тимчасовим або постійним зниженням доходів унаслідок утрати здоров'я або витратами у зв'язку зі смертю застрахованої особи через нещасний випадок. Медичне страхування – галузь особистого страхування, що пов'язана з компенсацією витрат громадян, обумовлених наданням медичної допомоги, а також інших витрат, пов'язаних з підтримкою визначеного рівня здоров'я.

Економічний сутності страхування, в тому числі і особистого, відповідають його функції – ризикова, попереджувальна, ощадна та контрольна. Щодо особистого страхування, то в умовах ринкової економіки йому притаманні

ще й спеціальні функції: соціальна значимість, сприяння поліпшенню демографічної ситуації, інвестиційна, кредитна та мотиваційна.

У сучасних економічних умовах особисте страхування – чи не єдина галузь економіки України, яка протягом останніх років має стабільний значний щорічний приріст обсягів наданих послуг. Водночас, незважаючи на номінальне зростання обсягів страхового ринку загалом, ця галузь забезпечує сьогодні перерозподіл незначної частини внутрішнього валового продукту. Динаміка частки валових та чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2010–2014 рр. зображена на рис. 1. Так, за 2012 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,65%, що на 0,5 в. п. менше в порівнянні з 2011 р.; водночас, частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2012 р. становила 1,55%, що на 0,19 в. п. більше в порівнянні з відповідним показником 2011 р. За 2013 р. частка валових страхових премій по всіх видах страхування у відношенні до ВВП становила 2,0%, і це на 0,5 в. п. більше в порівнянні з 2012 р.; водночас, частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2013 р. становила 1,5%, та залишилась на рівні 2012 р., при цьому вважається, що для ефективного страхового ринку цей показник повинен бути на рівні 7% [2].

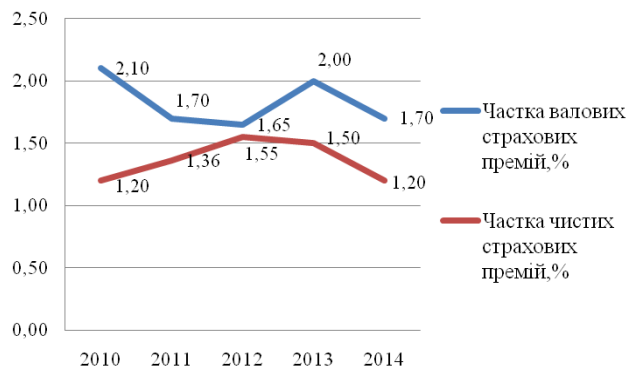


Рис. 1. Частка валових та чистих страхових премій у відношенні до ВВП за 2010–2014 рр. [2]

Як бачимо з рис. 1, за останній 2014 р. частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,7%, що на 0,3 в. п. менше в порівнянні з 2013 р., а частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП – 1,2%, що на 0,3 в. п. менше в порівнянні з відповідним показником 2013 р. При цьому ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків.

За останні п'ять років спостерігається тенденція до зменшення кількості страхових компаній шляхом їхньої реструктуризації. Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2014 р. становила 382, у тому числі СК «life» – 57 компаній, СК «non-life» – 325 компаній (станом на 31.12.2013 р. – 407 компаній, у тому числі 62 лайфові та 345 компаній з ризи-



кових видів страхування). Динаміка кількості страхових компаній та зібраних ними страхових премій з особистого страхування (страхування життя, медичного і страхування від нещасних випадків) за 2011–2014 рр. наведено у табл. 1 [2].

Як видно з таблиці, обсяги валових страхових премій з особистого страхування населення за 2014 р. зменшилися порівняно з 2013 р. на 11,34%, а у 2013 р. порівняно з 2012 р. зросли на 33,79%. Найбільший спад валових страхових премій даної галузі відбувся у I кварталі 2014 р. на 27,8% порівняно з IV кварталом 2013 р., особливо це стосувалося премій по нещасних випадках. У 2014 р. порушилась і тенденція 2011–2013 рр. по зростанню зібраних премій лайфового сектору. Так, даний показник впав на 12,8%, при тому як у попередні роки щорічне його зростання було більше 30%.

В цілому, картина особистого страхування населення в Україні відповідає загальній картині страхового ринку відповідно до тенденцій зібраних страхових премій.

Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) в цілому в Україні станом на 31.12.2014 р. становив 18,9%. Щодо ринку особистого страхування населення, то тенденція рівня валових страхових виплат за останні п'ять років зображена на рис. 2.

Так, відповідно до графіку, традиційно за п'ять років найвищий рівень виплат спостерігається з медичного страхування – безперервного страху-

вання здоров'я. Найвищим даний показник був у 2011 р. – 78,2%, найнижчим – у 2012 р. – 68,1%, за останній рік показник займає дещо врівноважуючу позицію – 73,6%. Варто зазначити, що тільки з даного виду страхування тенденція зібраних премій та здійснених виплат зростала за останні роки. Другу щабель займає страхування медичних витрат – кращі показники наявні були у 2010–2013 рр. (в середньому 37%), а от у 2013 р. показник зменшився на 5,8 в. п. і становив 31,3%. У 2014 р. за рахунок збільшення виплат з даного сектору страхування на 9,7% і зменшення зібраних премій на 1%, рівень страхових виплат становив 34,5%, що на 3,2 в. п. більше порівняно з попереднім періодом. Серед страхових компаній на ринку України першу трійку за рівнем

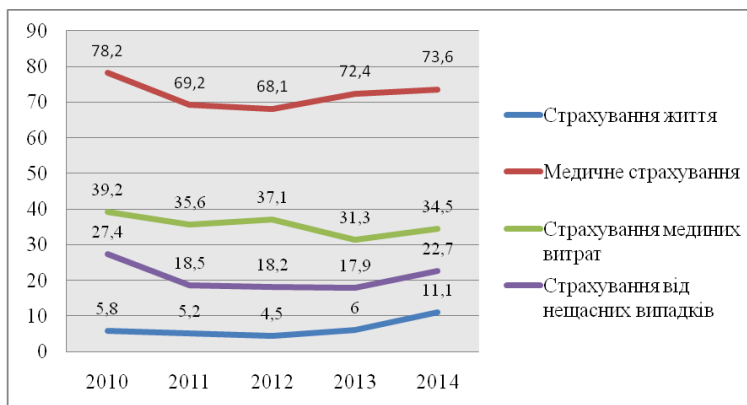


Рис. 2. Динаміка рівня валових страхових виплат з різних видів особистого страхування населення в Україні за 2010–2014 рр., % (розраховано автором самостійно на основі звітних даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг)

Таблиця 1

Динаміка кількості страхових компаній та зібраних ними страхових премій з особистого страхування у 2011–2014 рр.\*

Показники	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Порівняння		
					2012/2011 роки, %	2013/2012 роки, %	2014/2013 роки, %
Кількість зареєстрованих страховиків	442	414	407	382	-6,30	-1,70	-6,40
з них: компанії зі страхування життя	64	62	62	57	-3,10	0	-8,10
Валові страхові премії зі страхування життя, млн. грн.	1 346,40	1 809,50	2 476,70	2 159,80	34,40	36,90	-12,80
Валові страхові премії по медичному страхуванню (безперервне страхування здоров'я), млн. грн.	1 165,40	1 322,10	1 487,50	1 625,40	13,40	12,50	9,30
Валові страхові премії по страхуванню медичних витрат, млн. грн.	304,20	324,90	334,70	332,10	6,80	2,90	-0,80
Валові страхові премії по нещасних випадках, млн. грн.	672,90	826,60	1 431,30	963,30	22,80	73,20	-32,60
<b>Всього</b>	<b>3 488,90</b>	<b>4 283,10</b>	<b>5 730,20</b>	<b>5 080,60</b>	<b>22,76</b>	<b>33,79</b>	<b>-11,34</b>

\*Джерело: розраховано автором самостійно на основі звітних даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг

виплат медичного страхування очолюють СК «Інго Україна» (114,5%, що на 40,9% більше порівняно із середньоринковим показником), «Українська страхова група» (91% – перевищує середньоринковий показник на 17,4%) та «Уніка» (85,5% – перевищує середньоринковий показник на 11,9%).

Рівень валових виплат по страхуванню від нещасних випадків займає досить низьку сходинку в рамках страхового ринку України. Це пов'язано перш за все зі зменшенням валових виплат з даного виду страхування за останні три роки – в середньому на 14%. У 2011–2013 рр. рівень виплат тримався в рамках 18%, і тільки за рахунок суттєвого зменшення зібраних премій за 2014 р. даний показник цього року зріс на 4,8 в. п. і склав 22,7%. Серед страхових компаній на ринку України першу трійку за рівнем виплат по страхуванню від нещасних випадків очолюють СК «ІНГОСТРАХ» (36,5%), «АСКО-Донбас» (28,2%) та «ОРАНТА» (33,6%) [3].

Рівень валових виплат по страхуванню життя порівняно з іншими видами особистого страхування є найменшим, що пояснюється довгостроковістю договорів і настанням страхових випадків (наприклад, дожиття) – на 10–20 років. До того ж зібрані премії теж досягають великих сум на ринку страхування. За 2010–2013 рр. середній показник рівня валових виплат становив 5,4%. І тільки у 2014 р. через безпрецедентне зниження зібраних премій – на 13%, в результаті складної економічної ситуації в державі рівень виплат зріс на 5,1 в. п. і склав 11,1%.

У структурі активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя, станом на 31.12.2014 р. у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2013 р. відбулися такі зміни: на 70,6 млн. грн. (або на 1,2%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладками (депозитами), і становив 6 163,2 млн. грн. (або 38,4% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування жит-

тя); на 738,5 млн. грн. (або на 33,4%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення цінними паперами, що емітуються державою, і становив 2 951,6 млн. грн. (або 18,4% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 196,7 млн. грн. (або на 8,5%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 2 499,6 млн. грн. (або 15,6% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя) [4]. Структура розміщення коштів страховими компаніями у динаміці за 2011–2014 рр. наведена на рис. 3.

Отже, як видно з рис. 3., на першому місці за обсягами вкладення тимчасово вільних коштів страховими компаніями знаходяться банківські депозити, а останнє місце займають інвестиції в економіку. Також за останній рік на 159,2 млн. грн. (або на 10,2%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 1 726,2 млн. грн. (або 10,7% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 200,2 млн. грн. (або на 12,4%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 1 417,9 млн. грн. (або 8,8% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя) [5].

У ході дослідження були виявлені наступні актуальні проблеми сектору особистого страхування населення:

- незавершена реформа у галузі медичного страхування, державні медичні структури нині не зацікавлені в співробітництві зі страховими компаніями. Кошти, перераховані страховиком за лікування клієнта, не впливають на фінансовий стан медичної установи і зарплату його співробітників. А незважаючи на відносно стабільний рівень фінансування галузі охорони здоров'я, використання бюджетних коштів проводиться не ефективно і непрозоро, внаслідок чого зазначена галузь поступово занепадає;

- реалізація прийнятого законопроєкту України «Про загальнообов'язкове державне медичне страхування» на практиці зводиться до низки проблем: навантаження на державний бюджет та зростання фіскального тиску на внески платників, корупційність процесу, непрозора система ціноутворення на етапі формування референтних цін для дистриб'юторів та застосування високих цін на ліки на перших етапах впровадження ОМС, ігнорування яких може дискредитувати саму ідею ОМС в суспільстві, а в перспективі, навіть за сприятливих умов, може стати перешкодою до успішного впровадження такої реформи;

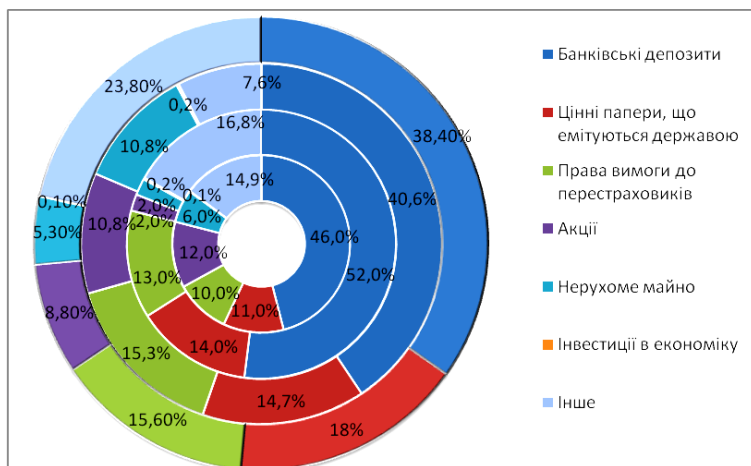


Рис. 3. Структура розміщення коштів страховими компаніями у 2011–2014 рр., % [89]

– незавершена пенсійна реформа: не введений другий рівень пенсійної системи та недостатньо популяризований третій рівень, який передбачає забезпечення старості за допомогою пенсійних програм страхових компаній чи інших фінансових установ;

– неефективна діяльність законотворців в галузі страхування – страховий ринок України в черговий раз входить в нову фазу без довгострокової програми розвитку. Термін останньої програми, затвердженої урядом України, завершився в лютому 2010 р.;

– низький рівень довіри до ринку особистого страхування та страхової культури населення в цілому;

– шахрайство страхувальників, фіктивне перестрахування, недостатнє регулювання страхового посередництва;

– повільні темпи реструктуризації економіки, низький рівень платоспроможності населення, затяжна політична криза тощо.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження виявлено чимало проблем розвитку особистого страхування населення в Україні. Для ефективного їх подолання, на нашу думку, варто забезпечити виконання наступних кроків:

– підвищення ефективності роботи держструктур та їх співпраця зі страховими компаніями, а також створення об'єднань страховиків з найважливіших проблем страхування;

– вдосконалення їх правового, ресурсного та організаційного забезпечення;

– вдосконалення діяльності самих страхових компаній та підвищення рівня якості послуг, що вони надають на базі єдиної системи критеріїв;

– створення оптимальної структури співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням;

– оптимізація процесів захисту прав споживачів, заохочення до придбання страхових послуг та формування страхової культури населення.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про страхування» від 04.10.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
2. Консолідовані звітні дані про ринок страхування в Україні. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
3. Новини страхування // Форіншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.
4. Кузьменко О.Г. Інвестиційна діяльність страхових компаній / О.Г. Кузьменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1303/13kogids.pdf>.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-prostan-i-rozvitok.html>.

УДК 338.46.336.7

Балянт Г.Р.  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри банківської справи  
Тернопільського національного економічного університету

Саянчук Т.М.  
студент  
Тернопільського національного економічного університету

## ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ЯК УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

### IMPLEMENTATION OF CORPORATE GOVERNANCE PRINCIPLES AS A CONDITION FOR EFFECTIVE IMPLEMENTATION OF BANKS' INNOVATION POLICY

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання взаємин всіх учасників інноваційного процесу банку з точки зору принципів корпоративного управління. Здійснено аналіз зарубіжного досвіду формування моделей корпоративного управління. Виявлено залежність організаційно-економічних інноваційних стратегій банку та існування його як конкурентоспроможної системи.

**Ключові слова:** банк, інновації, інноваційна політика, корпоративне управління, модель корпоративного управління, корпоративна політика.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы взаимоотношений всех участников инновационного процесса банка с точки зрения принципов корпоративного управления. Осуществлен анализ зарубежного опыта формирования моделей корпоративного управления. Выявлена зависимость организационно-экономических инновационных стратегий банка и существование его как конкурентоспособной системы.

**Ключевые слова:** банк, инновации, инновационная политика, корпоративное управление, модель корпоративного управления, корпоративная политика.

#### ANNOTATION

The question of relations between all participants in the innovation process of bank in terms of corporate governance principles is considered. The analysis of international experience in development of models of corporate governance is conducted. The dependence of organizational and economic innovation strategies of the bank and its existence as a competitive system are determined.

**Keywords:** bank, innovation, innovation policy, corporate governance, corporate governance model, corporate policy.

**Постановка проблеми.** Діяльність банку обумовлена необхідністю дотримання високого рівня корпоративного управління, яке забезпечене надійністю та безпечністю; відчуттям впевненості, щодо компетентності менеджерів; мобільністю та швидкістю в обслуговуванні; конфіденційністю та повною довірою з боку клієнтів.

Корпоративна політика в банках посідає центральне місце в інноваційному розвитку комерційної установи. Одна з головних перешкод до формування ефективної політики в галузі інновацій полягає в тому, що сьогодні важко оцінити інноваційний потенціал різних варіантів організаційно-економічного розвитку банків. Необхідно провести структуризацію нововведень, що дасть можливість визначити не тільки вибір конкретної стратегії або способ по-

будови економічного та організаційного механізму управління банком, але також характер майбутньої діяльності, склад банківських операцій, форми обслуговування клієнтів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У працях Г.Б. Клейнера [2], О.А. Зверєва [3] відображаються особливості технології обслуговування корпоративних клієнтів банку з позицій вертикально орієнтованого маркетингу та реінжинірингу, що дозволяє забезпечити системну підтримки бізнесу клієнта, а також сприяє формуванню ефективної стратегії управління корпоративними фінансами. Л.О. Птащенко розглядає теоретичні основи функціонування корпоративних фінансів, моделі корпоративного управління та фінансові аспекти діяльності вітчизняних корпорацій [4]. Я.С. Головіна [5], Н. Арабова [7] визначають роль корпоративного управління на принципах державного регулювання та Базельських угод, які безпосередньо відносяться до загальних методичних рекомендацій НБУ щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Поставлені проблеми потребують значної уваги не лише у банківському секторі, а й у реалізації стратегічних цілей економічної політики країни. Зазначимо, що важливим також є розвиток нових ідей, спрямованих на інноваційний потенціал вітчизняного банківського сектору, його конкурентоспроможність, гнучкість та пристосування до сучасного середовища у рамках корпоративної етики ведення бізнесу та діловодства.

**Мета статті.** Розвиток теоретико-методологічних питань формування механізму реалізації ефективної інноваційної політики в комерційних банках, що забезпечує впровадження сучасних фінансових та організаційно-економічних інновацій у сфері банківського корпоративного управління. Досягнення поставленої мети потребує вирішення основного завдання, пов'язаного з сучасними зарубіжними та вітчизняними фінансовими, організаційно-еконо-



мічними інноваціями, принципами системного підходу до управління інноваційними процесами в комерційному банку, оцінкою перспектив їх застосування в практиці вітчизняних банків, а також динамікою розвитку корпоративного управління банківської системи як в цілому, так і окремих банків.

**Виклад основного матеріалу.** Під сферою корпоративного управління банком слід розуміти систему взаємовідносин та взаємодії між менеджерами банку, персоналом та його власниками (акціонерами/інвесторами) з питань забезпечення ефективності діяльності банку та захисту інтересів власників, а також інших зацікавлених сторін (кредиторів, партнерів, клієнтів, персоналу банку, органів державного регулювання, регіональних влад і т.д.) [4]. Корпоративні відносини при такому розумінні можуть матися на увазі скрізь, де є поділ власності та управління. Сфера корпоративного управління іноді неправомірно асоціюється з поняттям «управління корпорацією». Англійською мовою термін «корпоративне управління» звучить як *corporate governance*, що істотно відрізняє його за змістом від терміну *corporate of management*.

Світова практика формування моделей корпоративного управління налічує не одне десятиліття. Існують три основні моделі, кожна з яких має свої особливості, але в кожній з них існують основні принципи.

В Англії, США, Канаді, Австралії та ряді країн, що розвиваються, переважає англо-американська модель, яка базується на принципі жорсткого розмежування власності і управління, розвиненому інституті прав власності [1]. В англо-американському варіанті власник компанії є єдиним власником прав на неї. Учасники корпоративних відносин в цих країнах зведені в групу, яка включає в себе власників, топ-менеджерів і раду директорів. Втручання держави у справи компаній обмежене.

У європейській моделі, навпаки, права власників компанії обмежені і чітко позначені пріоритетами суспільних і державних інтересів. При цьому в корпоративні відносини залучаються різні групи зацікавлених сторін, наприклад, партнерів по бізнесу, клієнтів, трудового колективу, профспілок та громадських організацій. Володіючи певною громіздкістю, європейська модель, тим не менш, дуже ефективно здійснює контроль за компаніями і банками за допомогою суворої фінансової звітності перед органами державного регулювання і спрямована на залучення різних груп так званих «стейкхолдерів» в структуру управління банками.

Японська модель корпоративного управління, що сформувалася під впливом перших двох і враховує національні особливості, передбачає взаємну інтеграцію капіталу в особі власників і всіх зацікавлених сторін з орієнтацією насамперед на загальні корпоративні та державні інтереси. При цьому менеджери компаній повністю

їх контролюють, будучи практично єдиними учасниками однопалатної ради директорів.

Зароджується практика корпоративного управління і в Україні, яка в законодавчому плані близька до європейської моделі, особливо до німецької, де традиційно дотримуються дворівневої організації ради директорів, що відповідає закону «Про акціонерні товариства».

Разом з тим, на відміну від вітчизняної практики вищий рівень – спостережна рада включає в себе представників вищого і середнього менеджменту і в обов'язковому порядку – представників трудового колективу, які займають у ньому домінуюче положення.

У вітчизняних умовах протиріччя в сфері корпоративних банківських відносин найбільш гострі. Наявність часом «неформальних» відносин між великими акціонерами і менеджментом таких банків досить часто призводить до суперечливої ситуації, коли великі акціонери зацікавлені не стільки в підвищенні прибутковості бізнесу банку, скільки у збереженні своїх специфічних відносин з ним (наприклад, контролі за грошовими потоками, отриманні пільгових кредитів або певних преференцій при здійсненні експортно-імпорتنих операцій).

Розвитку корпоративного управління в частині організаційно-економічної діяльності заважає структура управлінського персоналу в банках, яка сформувалася в основному в період стихійної приватизації [2, с. 26]. Повною мірою можна погодитися з висновками групи авторів про формування корпоративного управління в Україні, які стверджують, що «...високий ступінь розпорошеності акціонерного капіталу призвів до передачі менеджерам корпорацій величезних владних повноважень, порівнянних з повноваженнями власника. Крім розпорошеності акціонерного капіталу, цьому сприяли також слабка участь інвестиційних фондів, які володіють приблизно 10% акціонерного капіталу, інших фінансових інвесторів і держави в управлінні корпорацією, скупка менеджерами акцій працівників підприємств для концентрації власного пакета акцій» [4, с. 10]. І далі робиться висновок: «Таким чином, можна виділити значне переважання менеджерів у структурі власності корпорацій як основну рису корпоративного управління в Україні на даному етапі приватизації. Це підтверджується такими даними: в середньому в 1994 р. частка менеджерів в акціонерному капіталі становила 62–65%, зовнішніх власників – 18–22%, держави – до 19%. Причому на підприємствах нафтової і газової промисловості, електроенергетики та телекомунікацій частка держави була приблизно 38–51%, менеджерів – 20–30%, тоді як на підприємствах легкої та харчової промисловості частка держави або взагалі відсутня, або була в межах 10–15%, тоді як частка менеджерів перевищувала 50%» [4, с. 12].

Одна з основних причин цього полягає в тому, що паралельно з розукрупненням влас-

ника не було запропоновано дієвих механізмів корпоративного управління, що в кінцевому рахунку зумовило подальший хід подій у передкризовий період.

Організація корпоративного управління передбачає, крім інтеграції інтересів власників, менеджерів та клієнтів, ефективну взаємодію окремих складових організаційно-економічного розвитку та банку. На рис. 1 показано, в якій послідовності необхідно здійснювати інтеграцію найважливіших сфер банківського менеджменту для того, щоб принципи корпоративного управління могли працювати більш продуктивно.

Як ми бачимо на рис. 1, в основі корпоративного управління лежить раціоналізація всіх бізнес-процесів, відповідно, розробка бізнес-стратегії, яка є умовою для формування всієї системи корпоративного управління. Невипад-

ково, що цілі і характер раціоналізації в банках потребували особливої уваги НБУ у зв'язку з впровадженням стандартів Базельського комітету банківського нагляду [6].

Ринкове середовище таке, що без оцінки характеру бізнесу банку всі фінансові показники поточного стану можуть виявитися ілюзорними. За великим рахунком, наглядовому органу важливо розуміти сегменти комерційної діяльності банку. Важливим тестом на працездатність банку є відкритість для необмеженого кола клієнтів його «продуктового ряду», продуктова політика багато в чому визначається інноваційною.

На сьогоднішній день не сформульовані всі принципи корпоративного управління в банку. На підставі аналізу літературних джерел та досвіду банків спробуємо перерахувати ті з них, які необхідні і актуальні сьогодні:

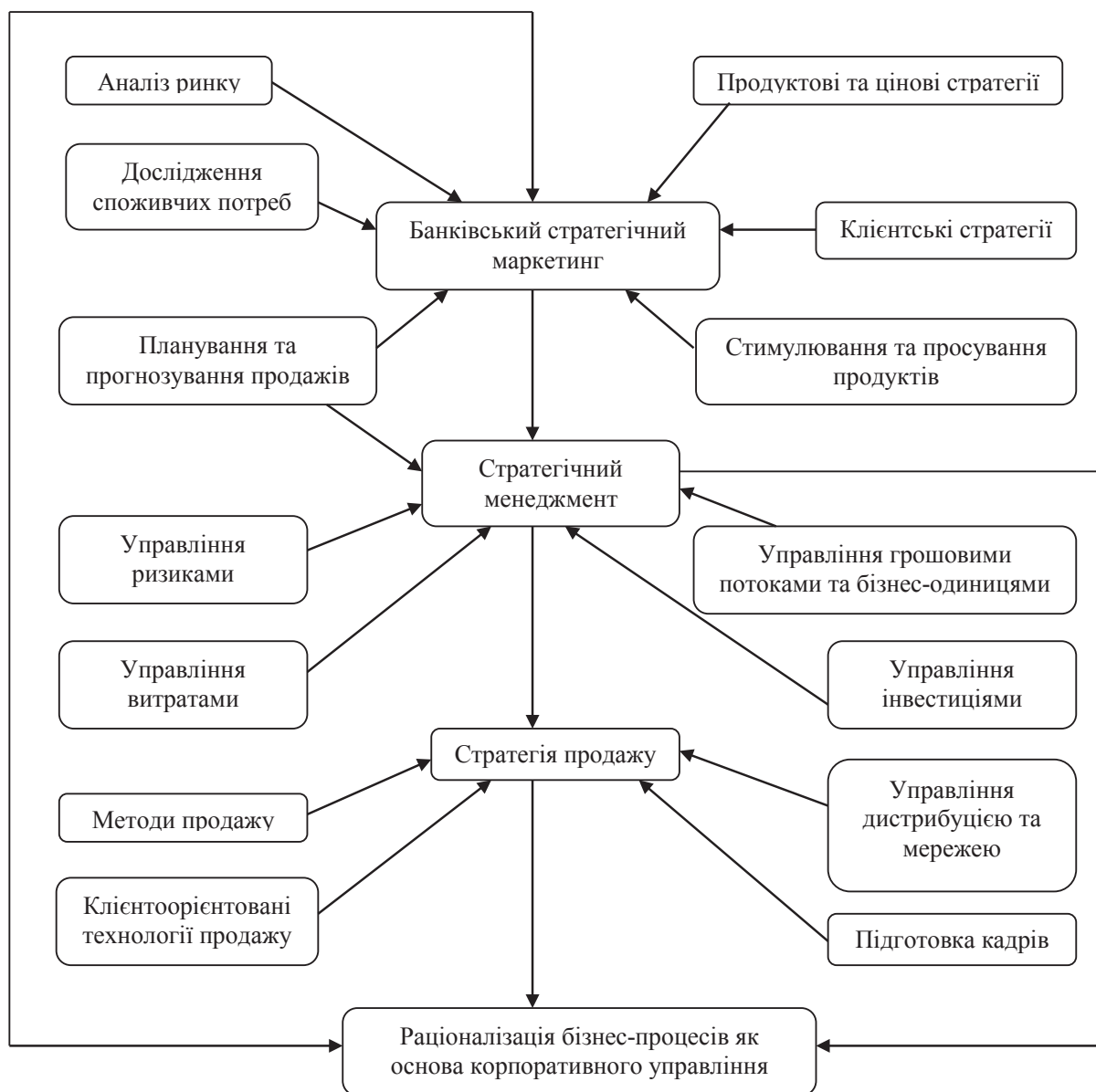


Рис. 1. Склад і взаємозв'язок сфер і інструментів стратегічного інноваційного менеджменту з корпоративною політикою банку [3]

- орієнтація на задоволення всіх зацікавлених сторін – власників, інвесторів, акціонерів, споживачів, службовців, суспільства;

- наявність всеосяжного контролю за менеджерами з боку власників, акціонерів, інвесторів;

- високий рівень розкриття інформації в частині, що стосується структур корпоративного управління, фінансів та операційної діяльності;

- високий рівень корпоративної моралі у всіх службовців, визнання загальних моральних і етичних цінностей і керівних принципів;

- використання в управлінні командного стилю керівництва;

- економічна і соціальна справедливість – основа мотивації;

- гнучка організаційна структура банку з проектним і процесним підходами в управлінні;

- стиль керівництва, заснований на гуманістичних засадах, що забезпечує високу мотивацію і залученість персоналу;

- менеджмент, заснований на знаннях, науковому методі;

- наявність системи підготовки, висунення та відбору менеджерів;

- орієнтація на довгострокові цілі розвитку;

- висока якість обслуговування клієнтів, безперервне поліпшення якості банківських продуктів і технологій;

- якість як ціль номер один, яка забезпечить у підсумку перемогу над конкурентами;

- персонал як цінність номер один: його знання, творчість, відданість інтересам банку – головний ресурс банку;

- безперервне підвищення кваліфікації всього персоналу банку;

- використання точної і достовірної інформації;

- чіткий розподіл відповідальності, повноважень і взаємодії.

Ряд великих банків на сьогодні випробував на практиці підходи до побудови корпоративного управління. Узагальнення цього досвіду дозволяє перерахувати конкретні заходи щодо підвищення рівня корпоративного управління:

1. Чіткий «ритуал» організації прийому в банк нових співробітників (буклет про банк з необхідною інформацією про підрозділи, що працюють з персоналом; вручення в день прийому на роботу пропуску в банк, довідкових телефонів; організація періоду адаптації новачків до умов роботи в банку, включаючи закріплення наставників; навчання новачків).

2. Організація конкурсів професійної майстерності серед співробітників банку, встановлення «особливої традиції» заохочення кращих за професією, можливо, визначення «людини року» банку. Головне тут – система публічного заохочення, краще з запрошенням членів сім'ї.

3. Планування кар'єри співробітників (сприяння у навчанні, стажуванні, пересуванні).

4. Створення мережі шкіл, ліцею для навчання дітей співробітників банку (з отриманням банківських спеціальностей).

5. Встановлення пільг і заохочень для співробітників, які пропрацювали в банку певну кількість років (наприклад, 5 і більше).

6. Розширення асортименту послуг, що надаються службами банку (юридичної, інформаційної, транспортної, розрахунково-касової, технічної та ін.) своїм співробітникам.

7. Розширення випуску рекламних матеріалів та сувенірних виробів для співробітників банку (годинники, краватки, записні книжки та ін.).

8. Розширення довгострокового кредитування за великими покупками і вкладеннями (навчання, лікування) співробітників.

9. Створення власного медичного центру та центру відпочинку.

10. Встановлення так званих «Днів народжень» підрозділів банку, підтримка колективних виїздів на відпочинок (за участю керівників).

11. Установа музею банку, створення відеоматеріалів про банк.

12. Підтримка співробітників у формуванні їх страхувальних і пенсійних фондів.

13. Регулярне інформування працівників філій та представництв про досягнення в роботі банку.

14. Створення системи збору та реалізації пропозицій і прохань співробітників банку.

Зацікавленими учасниками реалізації корпоративних інноваційних стратегій банку стають, в широкому розумінні, як безпосередньо власники, наймані менеджери і члени рад директорів, так і «зацікавлені кола» в особі держави, інвесторів, найманого персоналу банку, а також клієнти банку. Важливість вирішення питання про взаємини всіх учасників інноваційного процесу з точки зору принципів корпоративного управління диктується тим, що інноваційні стратегії в організаційно-економічному розвитку банку, як правило, зачіпають права власників і технологію управління банку, тобто в певному сенсі сутнісні аспекти розвитку банку (а саме від того, які організаційно-економічні інноваційні стратегії будуть прийняті банком, залежить існування його як конкурентоспроможної системи).

**Висновки.** Корпоративні інноваційні стратегії виступають частиною всієї системи корпоративного управління банку. Ми повністю поділяємо точку зору, що в епоху інформаційних технологій необхідно по-новому формулювати стратегічну місію організаційно-економічного розвитку як елементу корпоративного управління.

Впровадження системи корпоративного управління – досить дорогий процес. Однак розглядати корпоративне управління лише як фактор витрат – це означає принизити важливість цього компонента у справі забезпечення стабільної та ефективної діяльності банку. Більше того, ігнорування принципів корпоративного

управління, в кінцевому рахунку, призводить до зниження економічних показників. Дані емпіричних досліджень діяльності ряду банків показують наявність прямого зв'язку між рівнем корпоративного управління та ринковою вартістю компаній. Належна система корпоративного управління збільшує вартість банку і, зрештою, її акцій.

Зацікавленість та активна участь всіх суб'єктів корпоративного управління відіграє вирішальну роль у створенні ефективної системи корпоративного управління банком, яка дозволить поліпшити операційну ефективність банку. В аспекті організаційно-економічних інновацій необхідно запровадити чітку систему підзвітності та винагороди, прив'язану до довгострокових показників результативності банківської діяльності. Кінцева мета системи корпоративного управління – формування і збереження довіри суспільства до конкретного банку і до всієї банківської системи.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шило П. Корпоративное управление – мода или осознанная необходимость? / П. Шило // Северо-Западный центр корпоративного управления Top-Manager. – 2003. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.nwcgc.ru/shilo\\_k1.shtml](http://www.nwcgc.ru/shilo_k1.shtml).
2. Клейнер Г.Б. Реинжиниринг стратегических процессов / Г.Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2007. – Т. 41. – № 4. – С. 24–41.
3. Зверев О.А. Технология вертикально ориентированного поддерживающего маркетинга при обслуживании корпоративных клиентов в коммерческом банке / О.А. Зверев // Маркетинг и финансы. – 2013. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://grebennikon.ru/article-3kzq.html>.
4. Птащенко Л.О. Управление корпоративными финансами: [навч. посіб.] / Л.О. Птащенко. – К.: Центр учбової літератури. – 2008. – 296 с.
5. Головіна Я.С. Регулювання корпоративного управління в банках України / Я.С. Головіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 2. – С. 220–225.
6. Методичні рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України // Національний банк України – 2007. – № 98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45211](http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45211).
7. Арабова Н. Корпоративне управління в банках у контексті Базельських принципів // Україна фінансова. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/sdu/027.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/sdu/027.htm).



УДК 368.9.06(477)

Бас-Юрчишин М.А.

аспірант

*Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього  
Національної академії наук України*

## ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

### DEFINING CHARACTERISTICS OF THE MARKET IN MEDICAL INSURANCE IN UKRAINE BASED ON SOCIOLOGICAL RESEARCH

#### АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати соціологічного опитування щодо ставлення населення України до ринку медичного страхування. За результатами дослідження встановлено, що більшість населення позитивно сприймає медичне страхування як форму фінансування системи охорони здоров'я; спостерігається низька страхова культура населення; у суспільстві присутній значний рівень недовіри до держави, кваліфікації медичного персоналу та страхових компаній; присутня значна частка населення, що відчуває особисту відповідальність за власне здоров'я; наявна регіональна диференціація щодо сприйняття послуг медичного страхування, яка в основному зумовлена різним рівнем поінформованості респондентів. Результати дослідження повинні враховуватися під час формування стратегічних орієнтирів розвитку вітчизняного ринку медичного страхування.

**Ключові слова:** медичне страхування, ринок медичного страхування, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, соціологічне опитування.

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты социологического опроса об отношении населения Украины к рынку медицинского страхования. По результатам исследования установлено, что большинство населения положительно воспринимает медицинское страхование как форму финансирования системы здравоохранения; наблюдается низкая страховая культура населения; в обществе присутствует значительный уровень недоверия к государству, квалификации медицинского персонала и страховых компаний; присутствует значительная доля населения, которое чувствует личную ответственность за собственное здоровье; имеется региональная дифференциация по восприятию услуг медицинского страхования, которая в основном обусловлена различным уровнем осведомленности респондентов. Результаты исследования должны учитываться при формировании стратегических ориентиров развития отечественного рынка медицинского страхования.

**Ключевые слова:** медицинское страхование, рынок медицинского страхования, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, социологический опрос.

#### ANNOTATION

The results of the anonymous survey on the attitude of people to health insurance services are described in the paper. According to the study findings, the following peculiarities of the health insurance market in Ukraine are a positive perception of health insurance as a form of financing health care; a low level of insurance culture of the population; a significant level of distrust to the state, qualification of medical personnel and insurance companies; a significant proportion of the population feeling personal responsibility for their health; regional differences regarding perceptions of health insurance services. The study findings have to be considered while forming the strategic guidelines for the development of Ukrainian health insurance market.

**Keywords:** health insurance, health insurance market, obligatory health insurance, voluntary health insurance, sociological survey.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах одним з першочергових завдань реформування галузі охорони здоров'я (ОЗ) є формування ефективної моделі надходження фінансових ресурсів та управління ними. Ринок медичного страхування (МС) може стати ключовою ланкою цієї моделі, однак на сьогодні він перебуває лише на етапі становлення і займає мізерну частку у ВВП України (0,1%) [1; 2]. Розвиток ринку МС в Україні потребує реалізації низки заходів фінансово-економічного, нормативно-регулятивного та організаційно-функціонального спрямувань. У свою чергу, ефективне здійснення будь-яких дій вимагає належного інформаційного забезпечення про становище та умови функціонування цього ринку.

Одним із методів дослідження особливостей ринку МС та ставлення до нього громадян є соціологічне опитування. Воно є джерелом унікальної внутрішньої інформації, необхідної не лише для аналізу ситуації на ринку, але також для формулювання рекомендацій щодо подальшого розвитку. Однак сьогодні питанню медичного страхування у соціологічних дослідженнях приділяється мало уваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вагому роль проведенню опитувань на страховому ринку відводить низка науковців: Н.Р. Балук, С.Г. Виноходова, О.В. Данніков, В.В. Тринчук та ін. Використання соціологічних опитувань для дослідження ринку МС у своїх методиках пропонують такі вчені: Богомаз Н.В. у контексті проведення маркетингових досліджень на ринку добровільного медичного страхування (ДМС) [3]; Бризгалов Д. В. у процесі аналізу попиту та пропозиції послуг МС [4].

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Попри значний доробок вчених питань щодо розвитку ринку МС залишається багато. Так, стратегія реформування галузі ОЗ [5] передбачає запровадження в Україні обов'язкового медичного страхування (ОМС), однак питання ставлення населення до цього практично не досліджено. Окремої уваги також заслуговує вивчення думки українців з приводу послуг МС залежно від регіональної та вікової структур.

**Мета статті.** Виокремлення особливостей розвитку ринку медичного страхування в Україні на основі отриманої інформації за результатами соціологічного опитування.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі дослідження проведено анонімне анкетне опитування потенційних та дійсних користувачів страхових послуг. Опитування проводилося за розробленою автором анкетною двома шляхами: он-лайн-опитування та прямого інтерв'ю з респондентами. Метою дослідження було з'ясувати ставлення та думку населення щодо медичного страхування загалом та запровадження ОМС в Україні. А також порівняння думок та рівня поінформованості населення різних вікових груп у пілотних регіонах реформи ОЗ 2011 р. (Вінницька, Дніпропетровська області, м. Київ) та непілотних регіонах (Львівська, Волинська, Закарпатська, Запорізька, Рівненська та Тернопільська області), оскільки можна припустити, що у пілотних регіонах поширювалося більше інформації про запровадження системи ОМС.

Для проведення аналізу в обох досліджуваних регіонах респондентів умовно поділено на чотири групи на основі вікового критерію: 18–25, 26–35, 36–50 та понад 50 років. Перша група – це студенти та аспіранти або молоді фахівці, які мають схожі погляди на життя і у переважній більшості не відчувають проблем зі здоров'ям. До другої групи ми віднесли людей, які починають кар'єрне зростання та є фахівцями на своєму місці праці, створюють сім'ї, а, відповідно, змінюється їхнє сприйняття життя та підвищується інтерес до захисту власного та здоров'я сім'ї. До третьої групи належать люди, які, маючи стабільні доходи та значний досвід, приймають виважені рішення щодо захисту власного здоров'я. Четверта група – представники старшого покоління, які частіше починають стикатися з проблемами зі здоров'ям, а питання його захисту постає для них дуже гостро. Важливою ознакою відмінності цих груп є різні методи отримання та ступені довіри до інформації.

Загалом шляхом анкетного опитування враховувалася думка 880 осіб (по 440 у пілотних та непілотних регіонах). Вибірка формувалася випадковим методом. Репрезентативність вибірки забезпечується за припустимої похибки 5% (довірча імовірність 0.954). Водночас варто зауважити, що дослідження носять характер розвідувально-описових.

За результатами опитування необхідність реформування галузі ОЗ визнає населення обох досліджуваних регіонів. Серед усіх вікових категорій відповідали «так» на вказане запитання не менше 78%. Найбільш гостро потребу реформування відчувають особи віком понад 50 років, а також віком 36–50 років у непілотних регіонах.

Більше половини опитаних в обох досліджуваних регіонах хоч раз користувалися послугами страхових компаній. В основно-

му вони отримували послуги страхування автотранспорту, життя, медичних витрат при виїзді закордон, рідше – майна. Цікавою є відповідь: «Зазвичай це було добровільно-примусове страхування», тобто страхування сприймається як примус, а не як вигода.

Послугами медичного страхування користувалася незначна частина респондентів. Так, у пілотних регіонах – 33%, 14,7%, 10,8% та 1% у кожній віковій групі відповідно. У непілотних – 20%, 19%, 15,8% та 21% відповідно. Порівняння переважального ставлення до МС у двох регіонах представлено у табл. 1.

З табл. 1 видно, що абсолютна більшість опитаного населення віддає перевагу медичному страхуванню як формі фінансування охорони здоров'я. Розглядаючи респондентів, які на запитання: «Ваше ставлення до медичного страхування?» – відповіли: «Позитивне» або «Важко сказати», як потенційних страхувальників, можемо говорити про сприятливі умови для впровадження ОМС, а також активізації ринку якісних послуг ДМС.

Таблиця 1  
Переважające ставлення респондентів до послуги медичного страхування

Вікова група	Пілотні регіони	Непілотні регіони	Пілотні регіони	Непілотні регіони
	Позитивне, %		Важко сказати, %	
18–25 років	55	54	45	39
26–35 років	42,7	58,9	36	32,6
36–50 років	50	68,4	10,8	26,3
Понад 50 років	57,6	47,4	42,4	36,8

Особи у віці 18–50 років у пілотних регіонах менш позитивно сприймають послуги МС порівняно з населенням такого ж віку у непілотних регіонах. Це може свідчити про проблеми впровадження реформи, що призвело до зневіри населення у позитивних змінах. Цю ситуацію необхідно враховувати у планах наступних реформ.

На прохання в опитуванні визначити, що таке МС та, які витрати воно повинно покривати, незважаючи на регіон перебування респондентів, думки розділилися на дві групи, в основному за критерієм досвіду страхування:

– перша група – опитані, які вважають, що медичне страхування повинно покривати повністю усі витрати на лікування. Цікавими були відповіді: «Це умовно безкоштовна медицина за окрему плату», «Будь-який візит до лікаря, в аптеку, перебування у лікарні» тощо. В окремих випадках респонденти зазначали, що медичне страхування повинно покривати усі види медичних послуг, а пластичну хірургію, косметологію, стоматологію – частково.

– друга група – переважно опитані, які вже користувалися послугами МС або інших ви-

дів страхування. Вони вказували, що медичне страхування повинно частково покривати витрати на лікування залежно від обсягу внесків. Найбільш характерними для цієї групи є наступні варіанти відповідей: «Витрати на великі операції, а не на простуду», «Це свого роду допомога, яка повинна покривати основні затрати (хоча це має залежати від обраного страхового пакету)».

Окремо хочеться звернути увагу на деякі відповіді на це запитання, які були одиничними в усіх досліджуваних регіонах: «Медичне страхування повинно покривати хоча б такі витрати, які передбачені у полісах при виїзді за кордон», «МС повинно покривати усі витрати на лікування, окрім недуг, які допущені із власної недбалості», «Оплата страховою компанією витрат на лікування та реабілітацію», «Повинно покривати витрати, передбачені протоколами лікування».

Відповіді на запитання: «На вашу думку, що є основною причиною, яка стримує розвиток медичного страхування в Україні?» можна представити такими найпоширенішими думками (табл. 2).

Як видно з табл. 2, подолання корупції у медицині та державі загалом, підготовка кваліфікованих лікарів та фахівців у МС, надання достатньої доступної інформації про МС та підвищення доходів населення, на думку опитаних, може активізувати розвиток медичного страхування, до якого переважна більшість опитаних ставиться позитивно.

Відповідь на запитання, яким повинно бути медичне страхування в Україні (добровільним чи обов'язковим), проілюстрована на рис. 1

Як видно з рис. 1, більшість населення у віці понад 50 років віддає перевагу обов'язковому МС. На нашу думку, це пов'язано зі звичкою цього покоління, сформованою за радянських часів, за якою всі рівні, а держава за все відповідальна. Опитані до 50 років в усіх досліджених регіонах віддають перевагу добровільному МС. Це може бути пов'язано з багатьма факторами: ототожненням ДМС з можливістю добровільного вибору лікування, відсутністю проблем зі здоров'ям, страхом примусової сплати додаткового податку зі своїх доходів тощо. Однак одним з найвагоміших факторів, на нашу думку, є недостатність інформації та знань щодо особливостей обох форм МС.

На запитання: «На ваш погляд, медичне страхування повинна здійснювати державна чи приватна установа?» – опитувані дали наступні відповіді (табл. 3).

Виглядає так, що респонденти віддають перевагу страхуватися добровільно, але у державній страховій компанії. Лише у пілотних

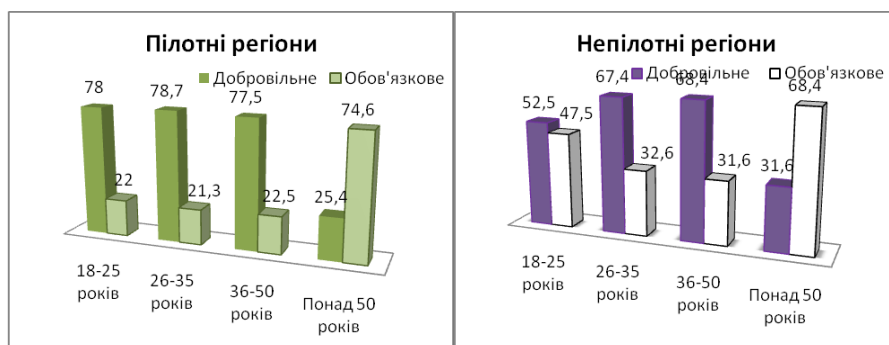


Рис. 1. Відповіді респондентів у досліджуваних регіонах щодо форми, у якій повинно здійснюватися медичне страхування

Таблиця 2

Відповіді респондентів щодо причин, які стримують розвиток ринку медичного страхування в Україні

Непілотні регіони			
18–25 років	26–35 років	36–50 років	Понад 50 років
Спільні			
«корупція в державі і медицині», «влада», «некваліфіковані лікарі», «недостатньо інформації»			
«некваліфіковані керівники», «недостатній рівень правової культури», «менталітет та невідповідальність громадян», «труднощі при оформленні страховки» «відсутність коштів»	«державна, бюрократія» некваліфіковані працівники СК, «низькі зарплати медиків», «недовіра до СК»	законодавство	відсутність фахівців з МС
Пілотні регіони			
18–25 років	26–35 років	36–50 років	Понад 50 років
Спільні			
«корупція», «необізнаність населення», «відсутність повної інформації», «низькі доходи»			
«недовіра населення», «відсутність кваліфікованих лікарів», «влада»	«шахрайство страховиків», «економічна криза в країні»	«Недосконалість законодавства», «лікарі, які зацікавлені у старій системі», «недовіра населення»	«влада, якій це поки не вигідно»



регіонах 66,7% опитаних віком 36–50 років хотіли б отримувати послуги МС у приватній СК. Тут прослідковується недовіра до приватних структур.

Таблиця 3  
Опитування населення щодо вибору  
державної або приватної страхової компанії  
для надання послуг МС

Вікова група	Пілотні регіони		Непілотні регіони	
	Державна	Приватна	Державна	Приватна
18–25 років	67	33	54	46
26–35 років	71,3	28,7	60,9	39,1
36–50 років	33,3	66,7	60,5	39,5
Понад 50 років	76,3	23,7	73,7	26,3

Дуже цікавими є відповіді на наступне запитання: «Якому страхуванню ви віддаєте перевагу: корпоративному; індивідуальному; державному; комбінованому?». Так, у групі респондентів віком до 25 років у непілотних регіонах переважна підтримка на користь комбінованого способу сплати страхових внесків (за рахунок роботодавця, застрахованої особи та держави) (рис. 2.).

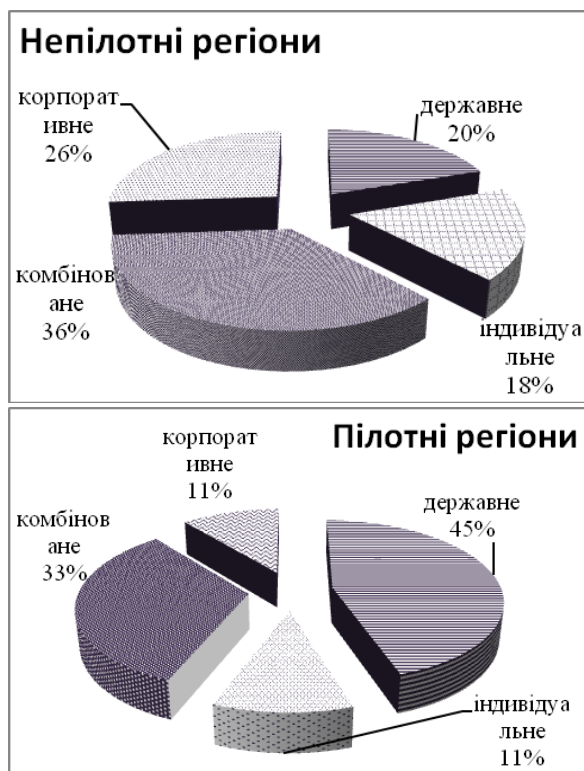


Рис. 2. Відповіді респондентів у віці до 25 р. щодо способу оплати страхових внесків

На другому місці – корпоративне страхування за рахунок роботодавця. У групі респондентів

віком до 25 років у пілотних регіонах переважна підтримка на користь державного страхування (45%), в той же час, за комбіноване виступає практично стільки ж осіб, як у непілотних регіонах (33%).

У групі віком 26–35 років в непілотних регіонах абсолютну перевагу респонденти віддали комбінованому страхуванню – 49%, по 21% опитаних виступає за корпоративне та індивідуальне і найменше (9%) – за державне (рис. 3). Розподіл думок опитаних такої ж вікової групи у пілотних регіонах має наступний вигляд: 50% опитаних вважають, що МС повинно бути комбінованим, 29% – індивідуальним, 15% – державним і 6% – корпоративним.

У групі віком 36–50 років у всіх регіонах опитані віддали перевагу комбінованому страхуванню (42% – у непілотних, 44% – у пілотних регіонах) (рис. 4).

Медичне страхування повинно бути корпоративним, на думку 31% опитаних у непілотних регіонах, та 23% – у пілотних. Значна частка опитаних в усіх регіонах віддала перевагу індивідуальному страхуванню (15% – у непілотних та 22% – у пілотних). Найменша частка опитаних у віці 36–50 років схильється до думки, що медичне страхування повинно бути державним (12% та 11% відповідно).

Опитані віком понад 50 років у непілотних регіонах майже порівно віддали перевагу державному (48%) та комбінованому страхуванню (42%) (рис. 5). І лише 5% індивідуальному та 5% – корпоративному страхуванню. У пілотних регіонах 70% респондентів віддають перевагу державному страхуванню, 17% – комбінованому, 11% – корпоративному і лише 2% – індивідуальному.

Порівнюючи думки опитаних, очевидно, що в усіх регіонах спостерігаються наступні тенденції:

- у віці до 50 років переважна більшість населення віддає перевагу комбінованому страхуванню;

- у віці понад 50 років опитані переконані, що страхування повинно бути державним, хоча у непілотних регіонах майже така ж частка схильється і до комбінованого;

- індивідуальне страхування займає значну підтримку лише серед респондентів у віці 26–35 років;

- практично в усіх вікових групах у непілотних регіонах частка прихильників державної форми менша, ніж у пілотних. Лише у віці 36–50 років така частка практично однакова (12% у непілотних і 11% у пілотних).

На запитання: «Який обсяг коштів ви готові спрямувати на оплату якісної послуги медичного страхування один раз в рік?» – відповіді респондентів у непілотних регіонах представлено у табл. 4.

Серед усіх вікових груп більшість називає суму у розмірах до 1000 грн. Це свідчить про низькі доходи у переважній більшості



населення. Трохи менше, але в межах 21–30% опитаних готові щороку платити від 1000 до 2000 грн. Від 12 до 25% респондентів у непілотних регіонах висловили готовність платити 2000–5000 грн. в рік. І лише у віковій групі 26–35 років 3,3% опитаних готові платити 5000–10 000 грн. в рік за послуги МС, та 1,1% – понад 10 000 грн.

У пілотних регіонах відповіді на це ж питання проаналізовано у табл. 5. Так, у віковій категорії до 25 років найбільша частка опитаних (44%) готові віддати на медичне страхування від 1000 до 2000 грн., 33% – від 2000 до 5000 грн. і 22% – до 1000 грн. Серед інших вікових груп більшість респондентів готові віддати лише до 1000 грн. (64%, 78% та 51% відповідно). Цікаво, що у групі понад 50 років 4,5% опитаних готові спрямувати на МС 5000–10 000 грн, і 3% – понад 10 000 грн.

**Висновки.** У підсумку для окреслення напрямів подальших досліджень за результатами проведеного опитування можна виділити наступні особливості розвитку вітчизняного ринку МС:

– Позитивне сприйняття медичного страхування як форми фінансування системи охорони здоров'я населенням (понад 40% серед усіх опитаних вікових груп). Лояльне ставлення населення створює сприятливі умови для розвитку ринку медичного страхування.

– Незалежно від вікових груп більшість опитаних не користується послугами ДМС, спостерігається низька страхова культура населення. Для розвитку ринку МС необхідно застосовувати додаткових заходів як з боку держави, так і страховиків, які б спрямовувалися на підвищення рівня обізнаності населення у сфері медичного страхування та стимулювали попит на ринку.

– У суспільстві присутній значний

рівень недовіри до держави, яка уособлюється з владою, до кваліфікації медичного персоналу та страхових компаній. Корупція, влада та некваліфікованість є головними причинами гальмування розвитку ринку МС в Україні.

– Присутня значна частка населення, що відчуває особисту відповідальність за власне здоров'я, основою якої виступає молоде по-

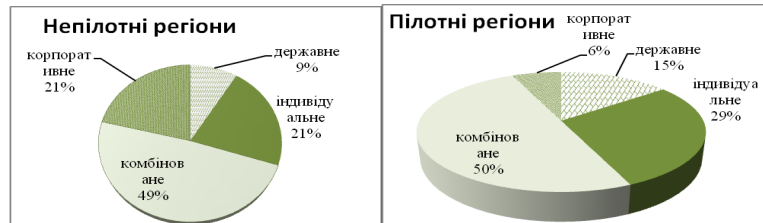


Рис. 3. Відповіді респондентів у віці 26–35 р. щодо способу оплати страхових внесків

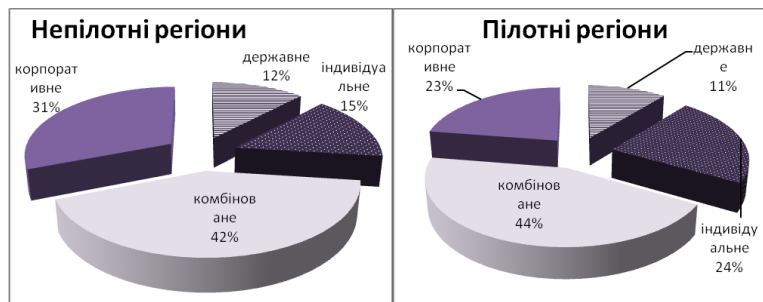


Рис. 4. Відповіді респондентів у віці 36–50 років щодо способу оплати страхових внесків

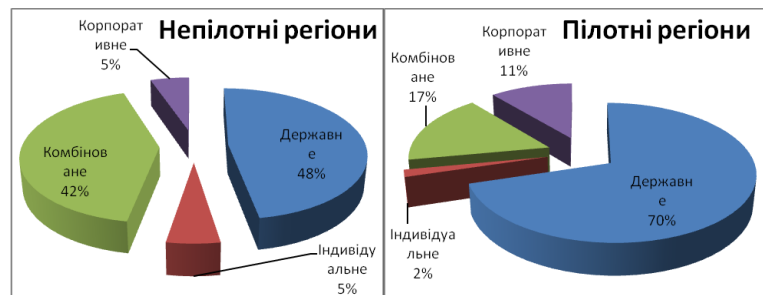


Рис. 5. Відповіді респондентів у віці понад 50 р. щодо способу оплати страхових внесків

Таблиця 4

Відповіді респондентів щодо суми коштів, яку вони готові спрямувати на оплату якісної послуги медичного страхування

Непілотні регіони				
Сума, грн.	до 25 років	26–35 років	36–50 років	понад 50 років
	% опитаних			
до 1000	38	42,4	39,5	57,9
1000–2000	32,8	34,8	26,3	21
2000–5000	24,6	12	23,7	15,8
5000–10 000	-	3,3	-	-
понад 10 000	-	1,1	-	-
Інші варіанти	250 грн.; 0 грн.	Залежно від виду страхування і переліку того, що покриває страхування; 2–3% від зарплати	З мінімальної зарплати платити має держава; 1% від зарплати; помісячно – до 1200 грн.	Платить компанія за місцем праці (чим більше тим краще)

Таблиця 5

**Відповіді респондентів щодо суми коштів, яку вони готові спрямувати  
на оплату якісної послуги медичного страхування**

Сума, грн.	Пілотні регіони			
	до 25 років	26–35 років	36–50 років	понад 50 років
	% опитаних			
до 1000	22	64	78	51
1000–2000	44	14	11	17
2000–5000	33	22	-	14
5000–10 000	-	-	-	4,5
понад 10 000	-	-	-	3
Інші варіанти	плаваючу суму: 100–300 грн. в місяць	не більше 500 грн.; 200 грн.	не готові говорити про суму; не більше 500 грн.	Держава повинна платити, жодної гривні

коління. Збільшення популярності здорового способу життя та відповідальності за власне здоров'я сприяють зростанню ефективності роботи ринку МС. Тому залучення маркетингових заходів для збереження цієї тенденції є одним з першочергових завдань учасників ринку МС.

– Присутня регіональна диференціація щодо сприйняття послуг МС, яка в основному зумовлена різним рівнем поінформованості респондентів та ментальними особливостями населення.

Очевидно, що вітчизняний ринок МС потребує реалізації заходів, спрямованих на активізацію його розвитку. Фундаментом таких заходів повинні стати подальші наукові дослідження щодо стратегічних перспектив розвитку ринку МС України з врахуванням визначених особливостей.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Валовий внутрішній продукт за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Консолідовані звітні дані страхового ринку України за 2014 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/konsolidovani-zvitni-dani.html>.
3. Богомаз Н.В. Маркетингові дослідження українського ринку добровільного медичного страхування: дис. к. е. н. / Н.В. Богомаз; Національний технічний ун-т «Київський політехнічний ін-т». – К., 2003. – 356 с.
4. Брызгалов Д.В. Анализ медицинского страхования: особенности проведения, источники информации, практическое использование / Д.В. Брызгалов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insmarketing.ru/publikacii/134-2012-01-04-08-18-37>.
5. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://healthsag.org.ua/strategiya/>.

УДК 364.1

Биховченко В.П.

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів

Національного університету державної податкової служби України

## НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

## NEW TRENDS IN SOCIAL POLICY OF UKRAINE

## АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто нові тенденції соціальної політики України, що мають відповідати сучасним вимогам європейської країни. Акцентовано увагу на реаліях і перспективах освітнього простору, а також виокремлено основні характеристики нової соціальної політики для нашої країни.

**Ключові слова:** соціальна політика, соціальний захист, стабільний розвиток, свобода вибору, відповідальність, освітній простір.

## АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены новые тенденции социальной политики Украины, которые должны соответствовать современным требованиям европейской страны. Сделан акцент на реалиях и перспективах образовательного пространства, а также выделены основные характеристики новой социальной политики для нашей страны.

**Ключевые слова:** социальная политика, социальная защита, стабильное развитие, свобода выбора, ответственность, образовательное пространство.

## ANNOTATION

The article considers new trends in social policy of Ukraine to comply with modern requirements for European countries. The attention is focused on the realities and prospects of educational space. The main characteristics of the new social policy for our country are singled out.

**Keywords:** social policy, social protection, sustainable development, freedom of choice, responsibility, educational space.

**Постановка проблеми.** Найвищою соціальною цінністю в Україні, як зазначено в Конституції, є людина, її життя і здоров'я, честь і гідність, недоторканість і безпека. Водночас держава зобов'язується забезпечувати право особи на соціальний захист у разі повної, часткової або тимчасової непрацездатності, втрати годувальника, безробіття, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом. Це, безперечно, свідчить про її соціальну спрямованість.

Будь-яке суспільство прагне створити найкращі умови для життєдіяльності людей та досягти соціальної справедливості. Тому сьогодні в Україні необхідно розробити дієві стимули впровадження ефективної, виваженої державної політики. Ефективна соціальна політика – це чинник, який вагомо впливає на розвиток цивілізації будь-якої держави.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вітчизняні вчені, серед яких О. Агарков, О. Головінов, О. Данич, Н. Пильгун, А. Колот, О. Макарова, В. Шаповал та ін., приділяли багато уваги вивченню питання соціальної політики та особливостей її реалізації.

**Мета статті.** Виявлення нових тенденцій соціальної політики України в частині розроблен-

ня та реалізації дієвої політики соціального захисту та підтримки населення.

**Виклад основного матеріалу.** Україна, прагнучи інтегруватися до європейського простору та будуючи власну стратегію розвитку, повинна чітко усвідомлювати як свої можливості, так і зовнішні чинники впливу. Складним завданням є вибір можливих альтернатив. Тому провідною ідеєю соціальної політики повинно залишатися прагнення до справедливого суспільства та забезпечення сталого розвитку, що не погіршує умови та можливості для прийдешніх поколінь.

Події, які відбуваються сьогодні на сході країни, призводять не лише до погіршення економічної ситуації та значної соціальної напруги в країні, а й суттєво ускладнюють можливість реалізації соціальної політики та формують поле невизначеності. У зв'язку з цим нагальними на часі є дослідження, що спрямовані на створення наукового підґрунтя для розроблення та реалізації дієвої політики соціального захисту та підтримки населення.

Для будь-якої економічної системи є проблема вибору між ринковим розподілом доходів, що коригується державою, або державним розподілом доходів, що коригується ринком.

Прагнення досягнути рівності шляхом перерозподілу доходів, зазвичай асоціюється зі справедливістю, але майже завжди супроводжується падінням економічної ефективності. Така ситуація призводить до зниження економічної активності і заможних (оскільки велику частину їхнього доходу держава вилучає у вигляді податку), і бідних (втрачається стимул працювати, оскільки є можливість жити за рахунок допомоги).

Теорію перерозподілу неодноразово критикували економісти та соціологи. Так, наприклад, робота французького філософа і соціолога Бертрана де Жувенеля, яка присвячена етиці перерозподілу [5], є своєрідним викликом основним цінностям теорії перерозподілу. Вчений основну увагу приділяє не стільки економічним, скільки моральним аспектам перерозподілу доходів у суспільстві, – вивченню того, як перерозподіл доходів впливає на особисту свободу і культуру. Політика перерозподілу підлягає критиці за руйнування відчуття особистої відповідальності, а саме у частині надання індивідами державі повноважень з прийняття життєво важливих рішень. На думку

Б. де Жувенеля, задовольняючи життєво необхідні потреби індивіда, держава залишає йому рішення лише щодо витрачання кишенькових грошей. Однак найважливішим результатом політики перерозподілу для де Жувенеля є згубний процес централізації, який знищує шар незалежних і багатих людей, скорочує приватну ініціативу та відбирає в індивідів можливість здійснювати інвестиції.

Ми поділяємо думку О.В. Макарової [6], що нерівність у доходах забезпечує економічну ефективність, але супроводжується соціальною несправедливістю та майновою диференціацією населення. Підтвердженням на користь нерівності доходів є необхідність збереження стимулів до праці, виробництва продукції та отримання доходів. Крім того, сам перерозподіл коштує доволі дорого: утримання податкової системи є для суспільства більш витратним, ніж сума сплачених податків<sup>1</sup>. За оцінками західних економістів<sup>1</sup>, намагання збільшити доходи бідних за рахунок більш високого оподаткування багатих негативно впливає на економічну ефективність.

Наприклад, з книги «Рівність та ефективність – велика дилема» (1975) А. Оукена: «Гроші від багатих до бідних можна переносити лише у дрявому відрі».

Цікаве визначення соціальної політики міститься у «Словнику соціальної роботи» Р. Баркера: «Соціальна політика – це діяльність та принципи суспільства, які формують спосіб, за допомогою якого воно втручається та регулює відносини між індивідами, групами, громадами, соціальними закладами. Ці принципи та дії є результатом звичаїв і цінностей суспільства й значною мірою визначають розподіл ресурсів та рівень добробуту його людей» [2, с. 74].

Ознаками оновлення соціальної політики повинні бути зміна цінностей, настанов, поведінка людей, а також наявність комплексного характеру, що полягає в охопленні всіх сфер життєдіяльності, рівнів і складових державного та суспільного життя, включаючи зміну ідеології соціальної політики.

Розширення свободи вибору для людини та можливостей реалізувати свій – це мета модернізованого суспільства. Водночас розширення свобод завжди поєднується із посиленням відповідальності за свій вибір.

Отже, людина стає не лише об'єктом соціальної політики, а більшою мірою – суб'єктом, який повинен докладати власні зусилля та мати власну відповідальність щодо здобуття освіти,

Таблиця 1

## Реалії та перспективи освітнього простору України

Реалії	Перспективи
Загально низькі стандарти життя не розвивають споживчі потреби, смаки та вподобання; споживання відбувається за простою схемою – задоволення базових потреб на попередньому рівні	Високі стандарти споживання в суспільстві (у кількісному та якісному аспектах) спонукають до розвитку промислового та сільськогосподарського виробництва на якісно новому рівні
Низький рівень мобільності населення внаслідок ментальної специфіки, вікової структури населення, відсутності об'єктивних умов (насамперед матеріальних та інституційних), низької життєвої активності взагалі та невпевненості в майбутньому	Мобільне населення впливає на розвиток сучасної транспортної інфраструктури та засобів комунікації;
Недостатня увага з боку держави до проблеми підвищення якості освіти та розвитку наукової галузі	Високоосвічене населення створює найбільш вагомий потенціал для модернізації економіки, у т. ч. через розвиток науки
Поведінка самозбереження не стала нормою життя для переважної більшості населення	Домогосподарства, забезпечені умовами для розвитку, більш схильні до поведінки самозбереження у активному трудовому віці, піклуються про здоров'я своїх дітей, створюючи тим самим фундамент здорової та життєздатної нації
Допомога при народженні здебільшого не спонукає до реалізації репродуктивних настанов у сім'ях, які дбають про розвиток дитини після досягнення трирічного віку. Натомість окремі прошарки суспільства з утриманськими настроями народжують дітей з огляду на матеріальну підтримку	Достатні матеріальні умови дають можливість домогосподарствам реалізувати свої репродуктивні настанови з подальшим забезпеченням для дітей освіти та умов для розвитку
Значні масштаби низької дохідності обумовлюють існування потужної системи соціальної підтримки, що, в свою чергу, посилює утриманські настрої	Вищий рівень добробуту домогосподарств звільняє державні фінанси від необхідності масової соціальної підтримки і дозволяє зосередити кошти на вразливих верствах та окремих домогосподарствах, що опинилися у складних обставинах
Обмежені фінансові активи домогосподарств звужують їх інвестиційні можливості	Домогосподарства інвестують як у власний розвиток, так і у розвиток економіки
Стагнація житлового будівництва внаслідок низьких доходів населення (з одного боку) та недержавного монополізму на ринку житла (з другого)	Фінансово спроможні домогосподарства будують чи інвестують у будівництво житла, розвиваючи тим самим галузь

\*Джерело: складено автором за [6]



збереження здоров'я, матеріального забезпечення. Тобто йдеться про забезпечення якості життя шляхом розподілу відповідальності між суспільством та індивідумом.

У гуманному суспільстві відповідальність людини стосується не лише власного добробуту, а й відповідальності більш високого рівня, це – екологічна свідомість та відповідальність щодо впливу власного вибору на соціум. Слід зазначити, що роль держави полягає у забезпеченні умов для розширення вибору людини життєвої стратегії. А тому створення більш демократичного механізму управління з розширенням кола його учасників є головною умовою. Чим більше учасників приймає участь у прийнятті рішень, тим вище рівень їх соціальної відповідальності.

Та завжди є частина населення, яка не в змозі самотужки забезпечити благополуччя. Це може бути наслідком індивідуальних особливостей: 1) фізичного стану людини (хвороба, непрацездатність); 2) відсутності можливостей для вибору, що спричинена зовнішніми умовами (економічні негаразди або недостатня права захищеність). У першому випадку повинна бути ефективна державна політика соціального залучення осіб, які потребують підтримки. У другому – зростає роль державних інвестицій в освіту, охорону здоров'я, розвиток інфраструктури.

Отже, провідною ідеєю соціальної політики, спрямованої на розвиток суспільства, є досягнення збалансованого розподілу відповідальності між державою, населенням і бізнесом за провідної ролі держави у забезпеченні мінімальних соціальних гарантій та створенні рівних умов і можливостей вибору для кожної людини.

Визначення можливих позитивних впливів являє собою ідеальну модель, в якій всі складові працюють злагоджено. Проте в реальному економічному та суспільному середовищах завжди є низка перешкод здійсненню позитивних впливів. Формування політики, заснованої на розподілі відповідальності, виходить з міркувань про створення причинно-наслідкових зв'язків між інтересами суб'єктів політики, їх діями та отримуваними результатами.

Загальнолюдський розвиток, значні та швидкі зміни матеріальних умов життя, соціальних стосунків, життєвих цінностей вимагають адекватних змін освітнього простору. Це глобальна проблема, яка стосується більшості країн світу. Тому реалії та перспективи найважливішої складової людського розвитку – освіти представлено в табл. 1.

Тобто, в табл. 1 проілюстровано загальноцивілізаційний вектор розвитку: використання отриманих знань для забезпечення суспільного

прогресу, який не звужується лише до економічного зростання, а формує світоглядні, ціннісні основи, які мають зберегти людину, забезпечити справедливий розподіл благ (у т. ч. між поколіннями), створити можливості для стало-го, повноцінного розвитку.

**Висновки.** Отже, для того щоб Україна займала гідне місце на світовій арені, а якість життя її громадян відповідала європейським стандартам, нагальним є зміна неефективної та нерентабельної соціальної політики на нову, акцентовану на потребах не тільки конкретної соціальної групи, але й кожної людини. Тому основними характеристиками нової моделі соціальної політики для нашої країни мають стати: скорочення бідності та зміцнення позицій та ролі середнього класу; зміцнення конкурентоспроможності національної економіки на засадах інноваційної моделі розвитку та реалізація ефективної державної антикорупційної політики; випереджальне зростання рівня доходів громадян порівняно з інфляцією; скорочення фінансово незабезпечених пільг; збільшення рівня зайнятості населення та запобігання втраті кваліфікованих кадрів; поліпшення соціальної мобільності; поширення волонтерського руху, що дасть змогу адаптувати українське суспільство до сучасної моделі управління в світі та, нарешті, допоможе побудувати збалансовану, послідовну й логічну модель соціальної політики, яка б відповідала викликам і загрозам ХХІ ст.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агарков О. Соціально-політичний маркетинг / О. Агарков // Освіта регіону. – 2011. – № 3.
2. Баркер С. Словарь социальной работы / С. Баркер; пер. с англ. – М.: Наука, 2004. – 345 с.
3. Головінов О.М. Соціальна відповідальність бізнесу: українські реалії і проблеми / О. М. Головінов // Економічний вісник Донбасу – 2014. – № 2 (36). – С. 187–192.
4. Данич О.Ф. Сучасні підходи до побудови моделі соціальної держави / О.Ф. Данич // Часопис Київського університету права. – 2011. – № 3. – С. 50–54.
5. Жувенель Б. Етика перерозподілу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bookre.org/reader?file=187206>.
6. Макарова О.В. Соціальна політика в Україні: [монографія] / О.В. Макарова; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. – 244 с.
7. Пильгун Н.В. Проблеми формування соціальної держави в Україні / Н.В. Пильгун // Держава і право: зб. наук. праць. – К., 2011. – Вип. 52. – С. 30–35.
8. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: [монографія]; за ред. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501 с.
9. Шаповал В.М. Соціальна відповідальність бізнесу в структурі управління економікою: [монографія] / В.М. Шаповал. – Дніпропетровськ: ДВНЗ «НГУ», 2011. – 357 с.

УДК 336:02

Біла Л.М.

кандидат економічних наук

Національного університету державної податкової служби України

## ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

## FINANCIAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION

## АНОТАЦІЯ

Розглянуто тенденції розвитку, проблеми регулювання фінансової політики Європейського Союзу. Визначено процедуру розробки, обговорення і затвердження його багаторічного фінансового плану. Проаналізовано статі видатків бюджету Євросоюзу. Порівняно статті бюджетного кошторису його бюджету. Проаналізовано показники багаторічних фінансових планів на 2007-2013 і на 2014-2020 рр.

**Ключові слова:** фінансова політика, фінансова система, бюджет, фінансова криза, Європейський Союз.

## АННОТАЦИЯ

Рассмотрены тенденции развития, проблемы регулирования финансовой политики Европейского Союза. Определена процедура разработки, обсуждения и утверждения его многолетнего финансового плана. Проанализированы статьи расходов бюджета Евросоюза. Проведено сравнение статей сметы его бюджета. Проанализированы показатели многолетних финансовых планов на 2007-2013 и на 2014-2020 гг.

**Ключевые слова:** финансовая политика, финансовая система, бюджет, финансовый кризис, Европейский Союз.

## ANNOTATION

The tendencies of development, as well as the problems of management of the financial policy of the European Union are identified. The procedure of development, discussion and approval of long-term financial plan for the EU is determined. Expenditures of the EU budget are analyzed. Comparison of the estimates of EU budget lines is conducted. Indicators of long-term financial plans for 2007-2013 and for 2014-2020 are analyzed.

**Keywords:** fiscal policy, financial system, budget, financial crisis, European Union.

**Постановка проблеми.** Фінансова політика є найважливішим економічним важелем впливу держави на господарські процеси. Фінансо-

ва, грошово-кредитна, бюджетна політика – це головні засоби державного впливу на розвиток економіки, які обумовлені необхідністю підвищити її конкурентоспроможність.

Актуальність дослідження сфери фінансової (бюджетної) політики Європейського Союзу (використання державних витрат і оподаткування для стимулювання економічного розвитку) підтверджена світовою фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр., а також і борговою кризою в Європейському Союзі (ЄС).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання, визначені темою дослідження, вивчалися як окремі аспекти у рамках спеціалізованих досліджень, присвячених тенденціям розвитку світової економіки та світових фінансів, а також питань фінансової політики Євросоюзу. Різні аспекти цих важливих проблем розглядалися в роботах О. Буторіної, С. Вайна, В. Гордеева, М. Каргалова, І. Прохоренко, Л. Ентіна.

**Мета статті** – це теоретико-методологічне дослідження фінансової політики ЄС, порівняння статей бюджетного кошторису бюджету ЄС.

**Виклад основного матеріалу.** Фінансова політика в Європейському Союзі складається з двох нерівних частин: з одного боку, загальна європейська бюджетна політика в частині Спільного бюджету ЄС, а з іншого – сукупність національних бюджетних політик країн ЄС.

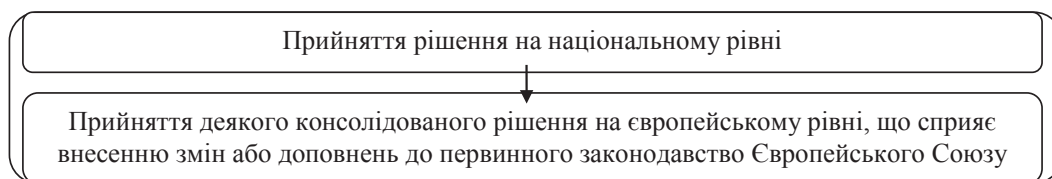


Рис. 1. Схема прийняття рішень у сфері фінансової політики Європейського Союзу

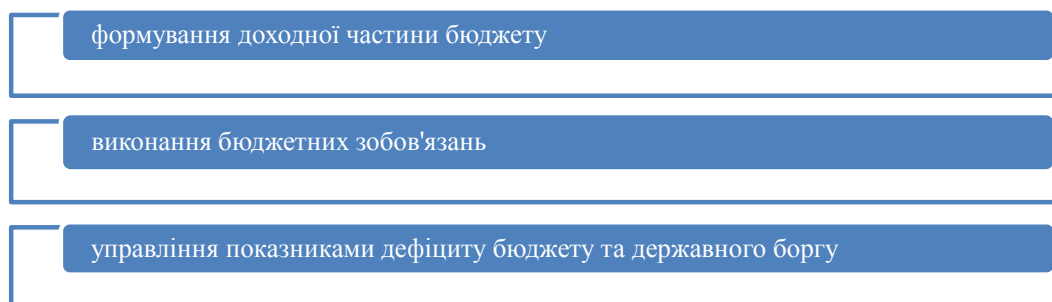
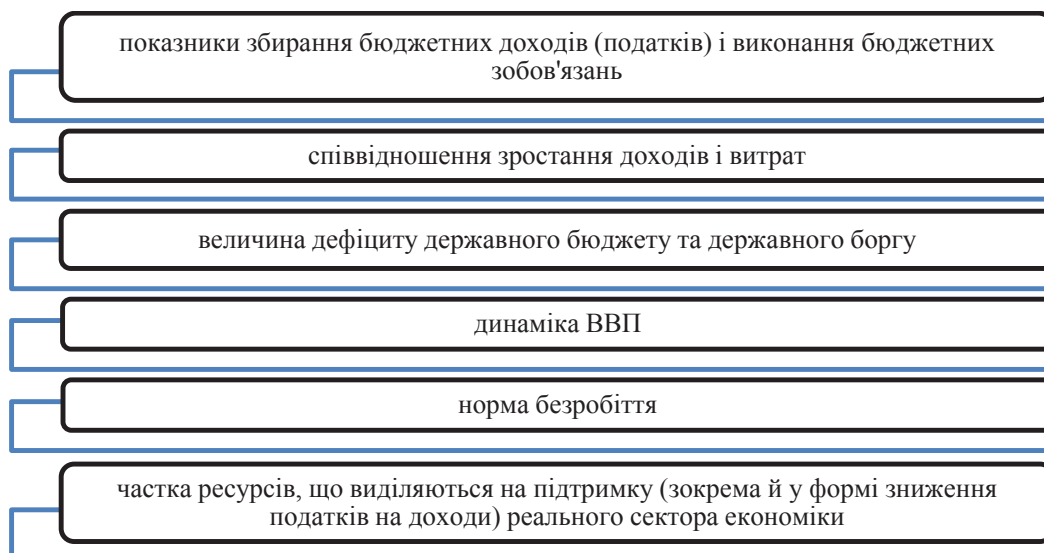


Рис. 2. Основні напрями фінансової політики ЄС

Рис. 3. Основні критерії ефективності бюджетної політики<sup>2</sup>

Рішення в сфері фінансової політики Європейського Союзу здійснюються за такою схемою:

Якщо прийняття консолідованого рішення не можливе, то питання або знімається, або запропоновані заходи здійснюються в рамках співробітництва з обмеженим числом держав-членів Європейського Союзу.

Істотною економічною зміною в інституціональному ракурсі в ЄС за останні роки стало утворення ЕВС (Економічного і валютного союзу) і перехід до єдиної валюти (євро, введеної в готівковий обіг з 2002 р). В результаті таких змін грошова політика країн-учасниць стала загальною, наднаціональною і проводить її Європейський центральний банк (ЄЦБ). При цьому фінансова політика країн-учасниць залишилася прерогативою національних урядів, які через державний бюджет і соціальні фонди перерозподіляють в середньому 50% ВВП.

Проте існування загального бюджету ЄС, враховуючи його істотну значимість для проведення заходів в галузі аграрної та регіональної політики, а також політики об'єднання, дозволяє говорити про наявність єдиної фінансової політики ЄС, хоча і величина його бюджету законодавчо обмежена і складає всього 1,24-1,27% сукупного ВВП ЄС, але кошти, що виділяються із загального бюджету для окремих країн-членів, є істотною фінансовою допомогою для проведення структурної політики, досягнення стійкого економічного зростання. Тому надзвичайно важливо проаналізувати закономірності загальної фінансової політики ЄС.

Бюджетна політика як дії держави щодо визначення ключових завдань і кількісних показників формування дохідної та видаткової

частин бюджету, управління державним боргом трансформувалася нині в один з найважливіших інструментів економічної політики. Держава займається забезпеченням охорони здоров'я, освіти, науки, культури, соціальної сфери, що додає економіці соціальну орієнтованість. У дохідній частині бюджетна політика визначає темпи зростання доходів, пропорцію між різними видами доходів (від оподаткування, позик, інші). Важлива частина бюджетної політики – це податкова політика, оскільки саме податки складають основну частку доходів бюджету і впливають на соціально-економічний розвиток. Адже суть податку полягає в переміщенні грошових коштів в дохід держави. У видатковій частині бюджетна політика визначає і регулює темпи зростання витрат як загалом, так і по окремих статтях; визначення пріоритетів, а також ступінь забезпечення фінансування окремих соціально-економічних програм. В цілому витрати зобов'язані забезпечувати реалізацію соціально-економічних завдань держави<sup>1</sup>.

Основні напрями фінансової політики складаються із таких елементів:

З огляду на ці напрямки можна оцінити і ефективність бюджетної політики. Крім того, оскільки бюджетна політика та загальний стан економіки тісно взаємопов'язані, макроекономічні показники також можуть застосовуватися як критерії ефективності проведеної бюджетної політики.

До основних критеріїв ефективності бюджетної політики належать (рис. 3).

Ринкова лібералізація в ЄС «як у дзеркалі відображала те, що відбувалося з усіма промислово розвиненими країнами (ПРК), але тільки в Європі цей процес йшов рука об руку з глибокою інституційною інтеграцією»<sup>3</sup>. У федеративних державах Центр відповідальний за макроекономічну стабілізацію; достатні розміри і гнучкість федерального бюджету дозволяють вирішувати таке завдання в рамках бюджетної політики. Зовсім інша ситуація в Євросоюзі.

<sup>1</sup> Курс экономической теории / под ред. А.В. Сидорича. – С. 624.

<sup>2</sup> Селезнёв А.З. Бюджетная система Российской Федерации / А.З. Селезнёв. – М., 2007. – С. 162.

<sup>3</sup> Jabko N., 2006. Playing the market: a polit. strategy for uniting Europe, 1985-2005. – Ithaca; L. – P. 2.

Незначний обсяг і бездефіцитність Спільного бюджету роблять неможливим його використання для макроекономічної стабілізації. Спільний бюджет вирішує конкретні специфічні завдання, пов'язані з підтримкою сільського господарства, регіональною політикою і утриманням адміністративного апарату ЄС<sup>4</sup>. Очевидно також, що механічне, жорстке застосування принципів федералізму може призвести не до поглиблення інтеграції, а до розколу між країнами. Переважатиме «кооперативний федералізм», який засновано на механізмах міждержавних переговорів, пошуках консенсусу<sup>5</sup>. Створення в ЄС незалежної фінансової структури, посилення комунітарного контролю над національними бюджетами навряд чи можливий без підтримки ЄП (Європейського парламенту) та/або національного парламенту. На думку Голови Євроради Х. ван Ромпея (обраного на початку березня 2012 р. на другий термін), ЄС повинен навчитися жити в умовах дилеми «валютного союзу без розвиненого бюджетного союзу». «Європейський Союз не є державою, процедури прийняття рішень складні». Європейські інститути з моменту введення євро відповідають за грошову політику, в той час як бюджетна політика та координація економічної політики залишаються у віданні країн-членів. «Це створює напруженість. Звідси – часом складні рішення»<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Финансовая политика стран ЕС / В.П. Гутник и др. – М., 2004. – С. 211.

<sup>5</sup> De la Ve République a l'Europe: Hommage a Jean-Louis Quermone. Sous la dir. de F. d'Arcy, L. Rouban. – P., 1996. – P. 257.

<sup>6</sup> Цит. із: The Future of the European Union, 2010. The Federalist. – P. 10.

<sup>7</sup> Reforming the budget, changing Europe a public consultation paper in view of the 2008/2009 Budget review. Brussels, 2007. P. 4. Bertoini Y. Budget de l'UE. Quelques résolutions pour la révision // Confrontations Europe. 2008. – № 81, p. 7.

<sup>8</sup> Single European Act (SEA).

<sup>9</sup> Каргалова М.В. ЕС: политика общественного благосостояния / М.В. Каргалова // Современная Европа. – 2006. – № 1 (25). – С. 101.

Спільний бюджет ЄС відрізняється малим розміром порівняно з величиною бюджетів, що входять в цю інтеграційну структуру федеративних держав – трохи вище 1% валового національного доходу (ВНД) ЄС-27, так і структурою надходжень. Розмір бюджету щодо ВНД не змінився, навіть незважаючи на великий стрибок євроінтеграції (увійшли країни зі значно меншими доходами, ніж ЄС-15), розширення Лісабонським договором компетенцій ЄС і загострення, особливо в кризу, викликів глобалізації.

У той же час він досить великий в абсолютних цифрах: більше 100 млрд євро на рік і близько 2,5% сукупних державних витрат країн-членів<sup>7</sup>.

Інститути Союзу не несуть відповідальності за надання основних суспільних благ, які залишаються обов'язками національних урядів. Перерозподіл доходів через Спільний бюджет здійснюється в обмеженому масштабі, причому спрямованому не на вирівнювання рівня доходів на просторі ЄС, а зокрема, на підвищення добробуту окремих регіонів. Основною метою створення Спільного бюджету, особливо більш актуальною сьогодні, є компенсація ефектів нерівності в процесі євроінтеграції на кожному етапі (реалізації Єдиного європейського Акта, ЕЕА, 1986 р.)<sup>8</sup> і географічного розширення Євросоюзу. Країни ЄС прагнули знайти компроміс між соціальною справедливістю та економічним зростанням<sup>9</sup>.

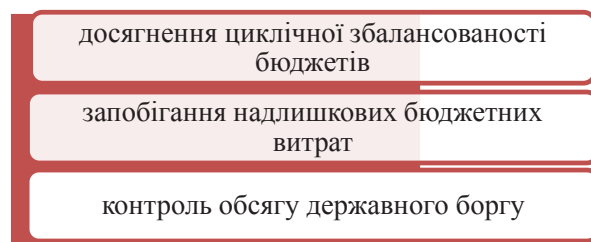


Рис. 4. Основні напрями фінансової політики Євросоюзу



Рис. 5. Принципи складання Спільного бюджету ЄС



Євросоюз у своїй фінансовій політиці прагне поєднувати вимогу виконання соціальних зобов'язань зі стимулюванням економічного зростання. Основні напрями фінансової політики Євросоюзу схематично показано на рисунку 4.

До інструментів фінансової політики ЄС можна зарахувати обмеження бюджетного дефіциту, державного боргу.

Спільний бюджет ЄС складається з урахуванням п'яти принципів<sup>10</sup>, показаних на рисунку 5.

Принцип щорічності (annuality), завдяки діленню на стадії, дозволяє уникнути формування довгострокових зобов'язань (правда, є ряд труднощів, оскільки більшість витрат ЄС – це багаторічні програми).

Принцип рівноваги (equilibrium) для його поповнення заборонено вдаватися до позик. Таким чином, у разі необхідності протягом року видаткові статті можуть корегуватися. Якщо доходи перевищують витрати, то позитивне сальдо поточного року записується як дохід наступного.

Для ефективного виконання бюджету існує можливість трансфертів між його окремими статтями. Крім перерахованих вище, є ще один важливий принцип, прийнятий у 1999 р., згідно з яким усі статті Спільного бюджету обчислюються в єдиній валюті – євро. Навіть ті, що не належать до країн євросони. Всі ці принципи свідчать про бажання країн-членів ЄС обмежити наднаціональну компетенцію Євросоюзу. Очевидна суперечність між прагненням країн контролювати зростання витрат і бажанням Європейського парламенту перевести в Спільний бюджет якомога більше статей витрат національних бюджетів. Існує прагнення до максимального контролю з боку країн-членів та мінімальної свободи дій власне ЄС.

На погляд автора, цей підхід контрпродуктивний. Зрозуміле прагнення країн ЄС зберігати самостійність і власні соціально-економічні моделі, але для підвищення ефективності економіки Союзу перебудова Спільного бюджету необхідна і неминуча.

Багаторічна фінансова програма 2014–2020 рр. містить узгоджені «стелі» (ceilings) за різними категоріями витрат і в бюджеті в цілому. Кожна Багаторічна фінансова програма супроводжується міжінституційним консенсусом, згідно з яким ЄК, Європейська Рада та ЄП зобов'язуються дотримуватися встановлених меж витрачання коштів. Поточний рівень витрат встановлює щорічний бюджет, що має відповідати основним положенням Багаторічної фінансової програми. Цей бюджет повинен бути прийнятий відповідно до встановленої процедури<sup>11</sup>. Загальний бюджет розробляють і приймають з 1 вересня до 31 грудня попереднього року. До травня ЄК погоджує спільні цілі бюджету наступного року, розписує за статтями (попередня оцінка) доходи і витрати майбутнього року. Не пізніше 15 червня попередній проект розсилається національним урядам, які повинні співвіднести його з чинним всеосягнутим законодавством. З урахуванням інформації, що надійшла, ЄК може надіслати учасникам бюджетного процесу повідомлення з корегуванням проекту. До 15 липня кожного року Рада міністрів ЄС (після проведення консультацій з представниками ЄП) приймає проект у першому читанні. На початку осені він потрапляє в Парламент, де в жовтні проводиться обговорення в першому читанні. У ході першого читання можуть прийматися поправки щодо «необов'язкових» статей витрат, а також пропозиції щодо корегування обов'язкових витрат. Частка обов'язкових витрат у Спільному бюджеті становить приблизно 40% і пов'язана здебільшого з підтримкою сільського господарства. Під час другого читання в Раді у другій половині листопада ці пропозиції можуть і не врахувати. Пропоновані ЄП поправки щодо «необов'язкових» 43-х статей видатків, як правило, спрямовані на збільшення фінансування регіональної та соціальної політики.

Щодо обов'язкових витрат, то у ЄП дорадчий голос. Зазвичай, він приймає бюджет у другому читанні в грудні, потім бюджет підписує глава ЄП, а потім бюджет вступає в силу. ЄП також контролює виконання прийнятого бюджету. Крім поточного контролю, Парламент стверджує підсумковий звіт ЄК про виконання

<sup>10</sup> Ardy B., El-Agraa A.M. The General budget. – P. 358.

<sup>11</sup> Консолидированная версия Договора о Европейском Союзе и Договора, учреждающего Европейское сообщество. – М., 2001. – С. 191-200 (ст. 268-280).

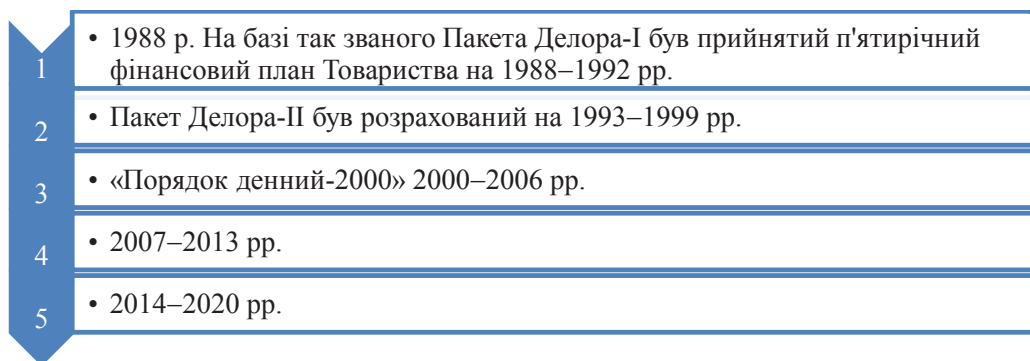


Рис. 6. Періодизація фінансових планів ЄС

бюджету і отримує звіт групи аудиторів спеціально створеної для перевірки Загального бюджету Рахункової палати ЄС (1977 р.)<sup>12</sup>. Цей орган перевіряє, «чи всі отримані доходи і проведені витрати були законними і правильними, і сумлінним чи було управління фінансами». За спільне виконання Спільного бюджету ЄС відповідає ЄК, гарантуючи дотримання норм. ЄК несе пряму відповідальність за розподіл асигнувань на проведення внутрішньої політики, зовнішньої діяльності та адміністративного управління Євросоюзом. Аграрна та структурна політики фінансуються за участю Структурних фондів ЄС та національних урядів. Співпраця трьох ключових інститутів Євросоюзу в ході бюджетної процедури повинна була зробити процес прийняття щорічного бюджету порівняно простим завданням (з 1998 р.). Рішення з приводу основних статей витрат Багаторічної фінансової програми, як правило, приймаються в ході вельми гострих дебатів. З розгортанням активної фази світової фінансово-економічної кризи посилювалися розбіжності і при прийнятті щорічного бюджету.

19 листопада 2013 р. Європейський парламент схвалив Багаторічну програму фінансового розвитку Європейського союзу на період 2014-2020 рр. Підсумки голосування в Європарламенті відкрили шлях до прийняття ЕП щорічного бюджету ЄС на 2014 р.

Прийняття багаторічних фінансового плану на період 2014-2020 рр. Європарламентом передувало напружені переговори, які тривали два з половиною роки, між Єврокомісією, що представила 29 червня 2011 р. початковий проект багаторічних бюджетних рамок ЄС, Радою ЄС, ЕП і національними урядами. Великобританія, Нідерланди та Швеція виступили ініціаторами скорочення бюджетних витрат ЄС. Вони до того ж захищають сформовану систему знижок з національних внесків до загального бюджету (найбільш жорсткого курсу дотримувалась британська влада).

Новий багаторічний фінансовий план є п'ятим за рахунком в історії європейської інтеграції (рис. 6).

У ЄС існує два види фінансових планів: щорічний і середньостроковий. Середньострокові плани встановлюють гранично допустимі показники фінансових витрат на потреби інтеграційного об'єднання, що сприяє удосконаленню щорічної бюджетної процедури і дозволяє домогтися розумного обмеження бюджетних ви-

трат. Щорічний бюджет ЄС укладений в рамки багаторічного фінансового плану. Бюджетне програмування в ЄС носить обов'язковий характер: Євросоюз зобов'язується виділяти певні кошти за конкретними статтями витрат в рамках своїх щорічних бюджетів. Здійснення бюджетного програмування в рамках реалізації стратегічних програм є розподільною функцією європейських інститутів в економіці Євросоюзу<sup>13</sup>.

У підсумку глави національної виконавчої влади 28-и країн Євросоюзу домовилися про граничний розмір бюджету на 2014-2020 рр. в сумі 960 млрд євро за цінах 2011 р. (згідно з первинним проектом Єврокомісії, він становив 1003 млрд євро), про зниження ліміту бюджетних витрат на 3,4% порівняно з періодом 2007-2013 рр. скорочено внесків держав-членів (з 1,06% сукупного валового національного доходу Союзу в 2007-2013 рр. до 0,95%, що еквівалентно 908 млрд євро), а також про те, що величина спільного європейського бюджету не вийде за межі 1% сукупного європейського ВНД (в 2007-2013 рр. цей показник склав 1,12%)<sup>14</sup>.

Отже, вперше в історії Європейського Союзу підсумковий кошторис бюджетних витрат виявився меншим, ніж був запланованим і запропонованим Єврокомісією. Разом з тим у 2016 р. очікується процедура ревізії бюджетних рамок у зв'язку з можливими змінами економічної ситуації в Європі, а отже, не виключається відхід від фінансового плану ЄС в рамках політичної бюджетної економії. До того ж передбачено граничний рівень додаткових витрат на передбачені обставини в розмірі 36,8 млрд євро (або 0,04% сукупного ВНД). Ці витрати забезпечать Резервний фонд з надання надзвичайної допомоги, Європейський фонд адаптації до умов глобалізації, Фонд солідарності, а також Європейський фонд розвитку. Спеціальний фінансовий інструмент відшкодує витрати у разі перевищення максимально допустимих меж щорічного бюджету.

У контексті загальної соціально-економічної стратегії ЄС «Європа-2020» в новому багаторічному фінансовому плані присутні кілька основних статей бюджетних витрат, спрямованих на досягнення цілей сталого зростання, створення нових робочих місць і підвищення конкурентоспроможності Євросоюзу.

Статті бюджетного кошторису «Глобальна Європа», «Безпека та громадянство» (колишня назва – «Громадянство, свобода, безпека та правосуддя») та адміністративні витрати Союзу, порівняно з попереднім періодом, змінилися несуттєво: відповідно, 58,7 млрд євро проти 56,8 у 2007-2013 рр. за цінами 2011 р.; 15,7 млрд євро проти 12,4 і 61,6 млрд євро проти 56,5 (табл. 1).

Нові бюджетні рамки зберегли тенденцію до поступової відмови від пріоритетного фінансування спільної аграрної політики і політики згуртування. Незважаючи на те, що витрати на «Сталий розвиток: природні ресурси» скла-

<sup>12</sup> Report of the study group on the role of Public Finance in European Integration, April 1977. – Vol. I: General Report. – Pp. 11, 13.

<sup>13</sup> Стрежнева М.В. Управление экономикой в Европейском Союзе: институциональные и политические аспекты / М.В. Стрежнева, И.Л. Прохоренко. – М.: ИМЭМО РАН, 2013.

<sup>14</sup> Показники багаторічних фінансових планів на 2007-2013 і на 2014-2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/budget/figures/fin\\_fw0713/fw0713\\_en.cfm#cf07\\_13](http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fw0713/fw0713_en.cfm#cf07_13); [http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index_en.cfm).

дуть близько 40% від усіх бюджетних витрат ЄС у 2014-2020 рр. (у 2007-2013 рр. вони склали 42,5%, а в 1984 р. – 70% від сумарного обсягу бюджетних коштів), вони скоротяться з 420,7 млрд євро в 2007-2013 рр. до планованих 373,2 млрд євро<sup>15</sup>.

Таблиця 1  
Порівняння статей бюджетного кошторису  
бюджету ЄС, млрд євро

Статті	2007-2013 рр.	2014-2020 рр.
Глобальна Європа	58,7	56,8
Безпека та громадянство	15,7	12,4
Адміністративні витрати	61,6	56,5
Сталий розвиток: природні ресурси	420,7	373,2
Витрати на економічне, соціальне і територіальне згуртування	401,2	325,3
Підвищення конкурентоспроможності, сталого зростання та створення нових робочих місць	91,5	125,6
Фінансування різних програм надання допомоги малому та середньому бізнесу	70	140
Горизонт-2020	56	80

Відповідно, витрати на економічне, соціальне і територіальне згуртування знизяться, порівняно з попереднім періодом, до 325,1 млрд євро. Одночасно передбачається здійснити значні зміни в організації регіональної політики ЄС. Будуть введені в дію загальні правила для всіх європейських бюджетних фондів для підвищення узгодженості їх дії і максимізації їх ефективності. Передбачені спрощення процедур, щоб зробити реалізацію програм і проектів у зазначеній сфері діяльності ЄС більш результативними; концентрація зусиль на обмеженому спектрі цілей в рамках чинної стратегії «Європа-2020»; укладення нових партнерських угод для налагодження кращої координації між державами-членами та ЄК. Фінансування по лінії регіональної політики буде розглядатися як спонукальний стимул для досягнення орієнтирів, встановлених стратегією ЄС «Європа-2020». До того ж передбачається встановлення прямої залежності рішень про надання коштів з європейських фондів від виконання державами-членами зобов'язань щодо скорочення бюджетного дефіциту і розмірів державного боргу в рамках Європейського семестру.

Змінився підхід Євросоюзу до диференціації регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку. Економічний показник, такий як рівень

валового регіонального продукту на душу населення, як і раніше, залишається базовим критерієм надання підтримки регіонам. Однак порогові величини для зарахування конкретного регіону до тієї чи іншої групи і призначення йому допомоги тепер дещо інші.

Тепер регіони поділяють на: менш розвинені (з рівнем валового регіонального продукту на душу населення меншим за 75% від середнього в ЄС-28), перехідні (з аналогічним показником в діапазоні від 75 до 90%) і більш розвинені (з рівнем душевого доходу вище 90% від середнього в ЄС-28).

Для підвищення конкурентоспроможності, сталого зростання та створення нових робочих місць приділяється в плані бюджетних витрат ЄС особливу увагу. Порівняно з 2007-2013 рр. на це буде спрямовано 125,6 млрд євро, що дорівнює 13,1% від усіх сумарних витрат Євросоюзу, проти 91,50 млрд євро, або 9,2% від усіх бюджетних витрат в минулому фінансовому періоді.

Економічні негаразди в ЄС природним чином змусили влади європейських країн значно збільшити витрати на створення нових робочих місць через Європейський соціальний фонд і Європейський фонд регіонального розвитку. В рамках «Ініціативи молодіжної зайнятості» вирішено виділити не менше 6 млрд євро (з них 2,1 млрд євро 2014-2015 рр.) на допомогу в працевлаштуванні молодих людей віком до 25 років, які вперше виходять на ринок праці в периферійних країнах Євросоюзу, де рівень безробіття перевищує чверть працездатного населення. Для молодих європейців існують нові можливості і в навчанні, і в роботі за кордоном – в рамках програми «Еразмус +» з бюджетом майже 15 млрд євро (фактично, на 40% більше фінансових коштів, ніж за минулий період).

Основним напрямком стане підтримка малих і середніх підприємств, які становлять близько 99% від загальної кількості європейських фірм і створюють близько третини робочих місць у приватному секторі. Обсяг фінансування різних програм надання допомоги малому та середньому бізнесу через Європейський фонд регіонального розвитку подвоїться з 2014 до 2020 рр. – із 70 до 140 млрд євро.

Для підвищення конкурентоспроможності ЄС запускається нова програма наукових досліджень та інноваційних розробок «Горизонт-2020» з бюджетом майже 80 млрд євро (що на 30% більше, ніж було витрачено на аналогічні цілі в 2007-2013 рр.). Одержувачами фінансової підтримки стануть університети, дослідницькі центри і підприємці, серед яких і представники малого та середнього бізнесу (зазначена програма ставить за мету налагодження тісної взаємодії між освітою, наукою та бізнесом, підтримку стартап-компаній і спеціалізованого постдипломного навчання), особливу увагу буде приділено міжнародній співпраці у сфері високих технологій.

<sup>15</sup> Прохоренко И.Л. Многолетний финансовый план ЕС на 2014-2020 годы: новые приоритеты [Электронный ресурс] / И.Л. Прохоренко. – Режим доступа: [http://www.imemo.ru/index.php?page\\_id=502&id=908&printmode](http://www.imemo.ru/index.php?page_id=502&id=908&printmode).



Готуючи початковий проект багаторічного фінансового плану на 2014-2020 рр., ЄК планувала змінити систему податкових відрахувань до загального бюджету. На думку Комісії, чинна система власних коштів ЄС, заснована на відрахуваннях від ПДВ, є складною і заплутаною, вимагає занадто великого штату співробітників. Відмова від неї дозволить, окрім іншого, скоротити адміністративні витрати на національному та наднаціональному рівнях. Передбачалося, що перехід на нову систему займе кілька років, починаючи з 1 січня 2014, і завершиться до 2018 р.

За цей час колишні відрахування до загального бюджету від збору податку на додану вартість поступово замінить оновлена система надходжень від збору ПДВ і збори від нового податку на фінансові трансакції в розмірі 0,1% (щодо обміну акціями та облігаціями) і 0,01% (щодо вторинних контрактів). Новий податок (поки впроваджувався в Євросоюзі у форматі «просунутого» співробітництва готових до цього країн) торкнеться тільки фінансових інститутів (банків, інвестиційних і страхових компаній, пенсійних і хедж-фондів і т.д.) і буде стягуватися на європейському рівні.

За розрахунками Комісії, надходження від збору нового податку до 2020 р. повинні скласти 22,7% від усіх бюджетних коштів ЄС. Ідея ввести такий податок (за зразком відомого «податку Тобіна») вперше була озвучена в Євросоюзі на офіційному рівні головою ЄК Жозе Мануелем Баррозу у вересні 2011 р.<sup>16</sup>, а потім обговорювалася в Раді ЄС і на саміті «Групи двадцяти» в листопаді того ж року, де викликала дискусію. Противниками ідеї виступили США, Великобританія, Швеція, прихильниками – насамперед Австрія, Бельгія та Німеччина. Згідно з наявними планами, стягувати новий податок в 11 державах-членах (Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Італія, Іспанія, Португалія, Словаччина, Словенія, Франція, Естонія) почнуть в середині 2014 р.

ЄК хотіла б додати новий імпульс Єдиному внутрішньому ринку, посиливши гармонізацію національних податкових систем, усунувши національні заборони і виключення, скоротивши число випадків шахрайства при зборі ПДВ, а також спростивши бюджетний процес в ЄС і надавши йому більшу транспарентність.

**Висновок.** Отже, всі рішення з питань функцій інститутів ЄС, програм довгострокового розвитку ЄС, а також різних стабілізаційних заходів приймаються на самітах ЄС та засіданнях Ради міністрів ЄС. Механізми вирішення питань, що стосуються фінансової політики ЄС, також обговорюються на самітах ЄС. Це дає можливість «обійти» ті чи інші норми установчих договорів

і прийняти рішення у форматі «просунутого» співробітництва. Процедура розробки, обговорення і затвердження багаторічних фінансового плану за визначенням виявляється тривалою і дуже непростою. Спочатку ЄК розробляє проект плану. Регламент, який встановлює новий фінансовий рамковий план на підставі пропозиції Комісії, Рада приймає одногослосно після схвалення його більшістю голосів у Парламенті. Він лягає в основу міжінституційної угоди між ЄК, Радою і ЕП, в якому прописані правила щодо корегувань (щорічних чи інших) та ревізії багаторічних фінансових планів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буторина О.В. Экономический и валютный союз – новая степень интеграции. Европейский Союз на пороге XXI века / О.В. Буторина. – М.: УРСС, 2001.
2. Вайн С. Глобальный финансовый кризис: механизмы развития и стратегии выживания / С. Вайн. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации / В.В. Гордеев. – М.: Высшая школа, 2008.
4. Европейское право: учебник для вузов / под общ. ред. Л.М. Энтина. – М., 2002. – С. 459.
5. Европейский Союз: основные акты в редакции Лиссабонского договора / отв. ред. С.Ю. Кашкин. – М.: НФРА-М, 2008. – 698 с.
6. Курс экономической теории / под ред. А.В. Сидоровича. – 734 с.
7. Каргалова М.В. ЕС: политика общественного благосостояния / М.В. Каргалова // Современная Европа. – 2006. – № 1 (25). – С. 101.
8. Консолидированная версия Договора о Европейском Союзе и Договора, учреждающего Европейское сообщество. – М., 2001. – С. 191-200 (ст. 268-280).
9. Мещерякова О.М. Финансовая политика Европейского Союза и Федеральный Конституционный Суд ФРГ / О.М. Мещерякова // Юридический мир. – 2012. – № 10. – С. 52.
10. Прохоренко И.Л. Многолетний финансовый план ЕС на 2014–2020 годы: новые приоритеты [Электронный ресурс] / И.Л. Прохоренко. – Режим доступа: [http://www.imemo.ru/index.php?page\\_id=502&id=908&printmode](http://www.imemo.ru/index.php?page_id=502&id=908&printmode).
11. Селезнёв А.З. Бюджетная система Российской Федерации / А.З. Селезнёв. – М., 2007. – 456 с.
12. Стрежнева М.В., Прохоренко И.Л. Управление экономикой в Европейском Союзе: институциональные и политические аспекты / М.В. Стрежнева, И.Л. Прохоренко. – М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 516 с.
13. Финансовая политика стран ЕС / В.П. Гутник и др. – М., 2004. – 646 с.
14. Jabko, N. Playing the market: a polit. strategy for uniting Europe, 1985-2005, 2006. p. 2.
15. De la Ve République à l'Europe: Hommage à Jean-Louis Quermonne / Sous la dir. de F. d'Arcy, L. Rouban. – P., 1996. – P. 257.
16. The Future of the European Union, 2010. The Federalist. – P. 10.
17. Reforming the budget, changing Europe a public consultation paper in view of the 2008/2009 Budget review. Brussels, 2007. P. 4. Bertoincini Y. Budget de l'UE. Quelques résolutions pour la révision // Confrontations Europe. 2008. No 81. P. 7.

<sup>16</sup> Прес-реліз Європейської комісії щодо питання: European Commission. Financial Transaction Tax: Making the financial sector pay its fair share, 2011. Brussels, [online] 28 September. Available at: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-11-1085\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1085_en.htm?locale=en).



18. Single European Act (SEA).
19. Ardy B., El-Agraa, A.M. The General budget. p. 358.
20. Прес-реліз Європейської комісії щодо питання: European Commission. Financial Transaction Tax: Making the financial sector pay its fair share [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-11-1085\\_en.htm?locale=en](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1085_en.htm?locale=en).
21. ЕС [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: [www.europa.eu](http://www.europa.eu).
22. Report of the study group on the role of Public Finance in European Integration, April 1977. Vol. I: General Report, pp. 11, 13.
23. Внутрішня політика Євросоюзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voprosik.net/vnutrennyaya-politika-evrosoy-uz/>.
24. Показники багаторічних фінансових планів на 2007-2013 і на 2014-2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/budget/figures/fin\\_fw0713/fw0713\\_en.cfm#cf07\\_13](http://ec.europa.eu/budget/figures/fin_fw0713/fw0713_en.cfm#cf07_13); [http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index\\_en.cfm](http://ec.europa.eu/budget/mff/figures/index_en.cfm).

УДК 336.7

Біловус Т.В.

аспірант

Академії фінансового управління

Міністерства фінансів України,

викладач кафедри фінансів та кредиту

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

## РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК СПОСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

### MARKET OF SECURITIES DEVELOPMENT AS METHOD OF ACTIVATION OF INVESTMENT PROCESS

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемним питанням розвитку ринку цінних паперів в Україні як способу активізації інвестиційного процесу в її регіонах. Здійснено аналіз інфраструктури ринку цінних паперів, а також показників економічного розвитку по кожному регіону. Висвітлено макроекономічні показники, що впливають на розвиток ринку цінних паперів. Досліджено основні проблеми розвитку ринку цінних паперів в регіонах країни.

**Ключові слова:** ринок цінних паперів, інфраструктура ринку цінних паперів, інвестиційні ресурси, цінні папери.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемным вопросам развития рынка ценных бумаг в Украине как способу активизации инвестиционного процесса в ее регионах. Осуществлен анализ инфраструктуры рынка ценных бумаг, а также показателей экономического развития по каждому региону. Отражены макроекономические показатели, которые влияют на развитие рынка ценных бумаг. Исследованы основные проблемы развития рынка ценных бумаг в регионах страны.

**Ключевые слова:** рынок ценных бумаг, инфраструктура рынка ценных бумаг, инвестиционные ресурсы, ценные бумаги.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the problem questions of development of securities market in Ukraine as to the method of activation of investment process in its regions. The infrastructure of market of equities, as well as indexes of economic development in every region is investigated. Macroeconomic indexes that influence development of securities market are investigated. The basic problems of development of securities market in the regions of the country are reflected.

**Keywords:** securities market, securities market infrastructure, investment funds, securities.

**Постановка проблеми.** Сталий розвиток регіонів – одна з найбільш актуальних проблем не лише в Україні, але й у всьому сучасному світі. Нею опікуються світові лідери, їй присвячені сотні урядових і міжурядових програм, вона вже багато років стоїть у порядку денному найвпливовіших міжнародних організацій [2, с. 24].

Сучасний стан розвитку регіонів України, як і економіки в цілому, потребує значного залучення інвестиційного капіталу в його реальний сектор. Перспективним варіантом залучення інвестиційних ресурсів в економіку країни та її регіонів вбачається у вдосконаленому розвитку та ефективному функціонуванні ринку цінних паперів на загальнодержавному та регіональному рівнях.

Соціально-економічний розвиток та конкурентоспроможність держави на сучасному етапі

багато в чому залежать від активності використання інструментів ринку цінних паперів, рівень капіталізації якого свідчить про значний потенціал як підприємств певних галузей, так і всієї економіки країни, а також про раціональний перерозподіл інвестиційних ресурсів. За останні часи вітчизняний ринок цінних паперів почав відновлюватися після кризи. Але Україна за міжнародними рейтингами все ще входить у двадцятку країн з найслабшими показниками рівня розвитку фінансового ринку та ефективності регулювання обороту цінних паперів. Змінити ситуацію можливо за умов зміцнення фінансової основи ринку цінних паперів, зокрема, за рахунок виявлення тих його складових, які потребують вдосконалення [20].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням особливостей функціонування та розвитку ринку цінних паперів присвячені роботи М. Алексєєва, Б. Альохіна, А. Архипова, І. Бланка, М. Білоцької, О. Болдуєва, А. Грязнової, А. Зуєвої, А. Приходько, А. Радигіна, С. Самець, В. Сенчагова, О. Собкевича, В. Фомишиної та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Існують різні підходи до визначення поняття ринку цінних паперів, деякі з яких подані в табл. 1. При цьому в одних розділах фінансової науки ринок цінних паперів ототожнюють з фондовим ринком, в інших – проводять паралель між цими поняттями, стверджуючи, що фондовий ринок – ширше поняття, ніж ринок цінних паперів, або ж навпаки. Тобто однозначної думки з приводу цього питання немає.

За найпоширенішим у вітчизняній і зарубіжній літературі визначенням ринок цінних паперів (в якості синоніма вживається і термін «фондовий ринок») – ринок, на якому відбувається купівля-продаж пайових, боргових та похідних цінних паперів. Він є сегментом як грошового ринку (на якому здійснюються короткострокові запозичення – до одного року), так і ринку капіталу (на якому обертаються акції, а також середньо- та довгострокові боргові інструменти). Важливим завданням фондового ринку (ринку цінних паперів) є створення умов, при яких інвестор може в будь-який час

повернути вкладені в цінні папери кошти шляхом продажу цих цінних паперів [14, с. 7].

Говорячи про ринок цінних паперів в регіоні, пропонується розуміти під змістом цього поняття сукупність фінансово-економічних відносин з приводу купівлі-продажу цінних паперів як фінансових активів в межах адміністративно-територіальних одиниць та повноважень місцевих органів влади певного регіону, що регулюються чинним законодавством, а також відрізняються особливостями соціально-економічних процесів та відносин обігу, що формуються під впливом особливостей інвестиційного попиту та пропозиції господарюючих суб'єктів регіону.

Залучення інвестиційних ресурсів на ринку здійснюється за допомогою інструментів ринку цінних паперів. До інструментів ринку цінних паперів належать перш за все цінні папери [22, с. 121].

Цінний папір – це своєрідний аналог грошей у вигляді грошового документа, що дає власнику гарантоване право на одержання певної суми грошей або засвідчує його право майнового володіння у встановленому стосовно зазначеного виду документа порядку [20].

У платіжному обороті будь-якої країни значення цінних паперів велике, але головною їх якістю є здійснення інвестиційного процесу, за допомогою якого інвестиції спрямовуються в найбільш ефективні й конкурентоспроможні галузі та сфери економіки [3, с. 230].

В Україні можуть випускатися і обертатися такі цінні папери, як акції, облігації, державні казначейські зобов'язання, ощадні серти-

фікати, векселі, приватизаційні цінні папери, інвестиційні сертифікати, похідні цінні папери – фондові деривативи (опціони, варанти, ф'ючерси) [10, с. 82].

В.П. Опарін зазначає, що ринок цінних паперів складається з акцій, облігацій, казначейських векселів, депозитних та інвестиційних сертифікатів, комерційних паперів, що є інструментами даного ринку. Певною мірою до цінних паперів належить комерційний вексель, однак його слід розглядати насамперед як інструмент комерційного кредиту. Крім того, є так звані деривативи – похідні інструменти (опціони, ф'ючерси та ін.), які відображають різні види контрактів з торгівлі цінними паперами. У зв'язку з цим, як правило, розрізняють ринок цінних паперів і ринок похідних інструментів. Однак останній за своїм змістом не відображає самостійних фінансових ресурсів, а показує форми і методи торгівлі ними [12].

Розвиток ринку цінних паперів, як в країні в цілому, так і в регіонах, значною мірою забезпечується формуванням його інфраструктури.

Проаналізувавши літературні джерела, ми дійшли висновку, що дотепер немає чіткого визначення поняття «інфраструктура ринку цінних паперів». Існує визначення інфраструктури ринку як сукупності елементів (інститутів, установ, організацій, технологій, норм, систем), що забезпечують, регулюють та створюють умови для нормального, безперебійного, багаторівневого функціонування ринку та взаємодії його суб'єктів на основі купівлі-продажу його товарів [16, с. 19–22].

Таблиця 1

## Трактування поняття «ринок цінних паперів»

№	Джерело	Визначення ринку цінних паперів (фондового ринку)
1	Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV, в поточній редакції – від 01.01.2014 р.	Сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів).
2	Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик.- К.: НІОС. – 2000. – 416 с.	Це особлива сфера ринкових відносин, де завдяки продажу цінних паперів здійснюється мобілізація фінансових ресурсів для задоволення інвестиційних потреб суб'єктів економічної діяльності. Ринок цінних паперів ще називають фондовим ринком. Це пов'язано з тим, що цінні папери, за своєю економічною суттю, є відображенням певних фондів – матеріальних або грошових.
3	Гусева А.А. Рынок ценных бумаг: конспект лекций / А.А. Гусева // Институт Экономики и права. – М.: Финансы и статистика. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <a href="http://www.be5.biz/ekonomika/r002/toc.htm">http://www.be5.biz/ekonomika/r002/toc.htm</a> .	Частина фінансового ринку, де здійснюється емісія та оборот цінних паперів, тобто спеціальних документів, які мають власну вартість і можуть самостійно обертатися на ринку. Регіональний ринок цінних паперів – це відносно замкнутий оборот цінних паперів всередині даного регіону.
4	Желіхівська А.М. Особливості формування інфраструктури фондового ринку України // А.М. Желіхівська // Наукові праці НДФІ. – 2009. – С. 75–81.	Явище об'єктивне, воно виникло у зв'язку з гострою потребою в додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави.
5	Пересада А.А. Портфельне інвестування: [навч. посіб.] / [А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева]. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.	Особлива форма торгівлі фінансовими ресурсами, сутність якої полягає у випуску та обігу цінних паперів.
6	Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / В.П. Ходаківська, О.Д. Данілов. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.	Це специфічна сфера ринкових відносин, де об'єктом операцій є цінні папери. На ньому здійснюються емісія, купівля-продаж цінних паперів, формується ціна на них, урівноважуються попит і пропозиція.

На нашу думку, таке визначення інфраструктури ринку можна покласти в основу визначення інфраструктури ринку цінних паперів з тією уточнюючою відмінністю, що інфраструктура ринку цінних паперів в регіонах – сукупність елементів, що забезпечують, регулюють та створюють умови для нормального, безперервного, багаторівневого функціонування ринку цінних паперів в регіоні та взаємодії його суб'єктів на основі купівлі-продажу цінних паперів.

Також ми поділяємо думку, згідно з якою інфраструктура ринку цінних паперів – це складна підсистема ринку цінних паперів, сутність якої полягає в забезпеченні ефективної взаємодії діяльності емітентів та інвесторів, через організацію фінансового посередництва, технічних механізмів, торговельного та інформаційного просторів для здійснення операцій із цінними паперами [9].

Ефективність формування інфраструктури фондового ринку [8, с. 75-81]:

- впливає на акумуляцію і концентрацію коштів населення та підприємств;
- позитивно позначається на залученні вітчизняного та іноземного капіталів в економіку країни (а значить, і в регіоні);
- сприяє процесу приватизації на її завершальному етапі;
- узгоджує майнові інтереси країни (її регіонів), інституційних та індивідуальних інвесторів у процесі обігу цінних паперів;
- заощаджує суспільні витрати на обіг фінансових інструментів та полегшує взаємні розрахунки підприємств;
- сприяє підвищенню ефективності управління підприємством;
- створює умови для інтеграції країни (регіонів) у світову економічну систему завдяки впровадженню загальносвітових принципів і стандартів функціонування фондового ринку.

У контексті вказаного дослідження необхідно виходити тільки з інституційного поняття інфраструктури, включаючи до нього організаторів торгівлі, розрахунково-клірингові установи та суб'єктів депозитарної системи. На користь такого підходу можна навести такі аргументи: по-перше, саме інституційний поділ дає можливість найбільш повно кількісно охарактеризувати як саму інфраструктуру, так і її вплив на рух фінансових фондів та інструментів на фінансовому ринку; по-друге, він створює передумови для врахування суттєвих функціональних відмінностей у діяльності різних суб'єктів інфраструктури [5, с. 25].

Проаналізувавши бази даних стосовно кількості професійних учасників ринку цінних паперів Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України, можна зробити висновок про те, що найбільш розвинена інфраструктура ринку цінних паперів зосереджена в столичному регіоні, а отже і основна частина грошових потоків країни теж зосереджена саме в ньому. Поступаються своїм розвитком, але мають все-

таки вищі показники порівняно з іншими регіонами Дніпропетровська, Харківська та Донецька області (рис. 1). Характерною рисою цих областей є те, що вони є найбільш економічно розвиненими регіонами в Україні [18, с. 13], з потужним промисловим потенціалом, а також і з найбільшою кількістю населення серед регіонів України [17, с. 11].

Дослідження наукових джерел, а також нижченаведений рисунок дають підстави говорити про те, що на розвиток ринку цінних паперів, окрім інфраструктури, впливає розмір реальної економіки держави, регіону. Можна навіть говорити про взаємопов'язаний вплив розвитку економіки і розвитку ринку цінних паперів: чим розвиненіша економіка регіону, тим розвиненіший і ринок цінних паперів, і навпаки.

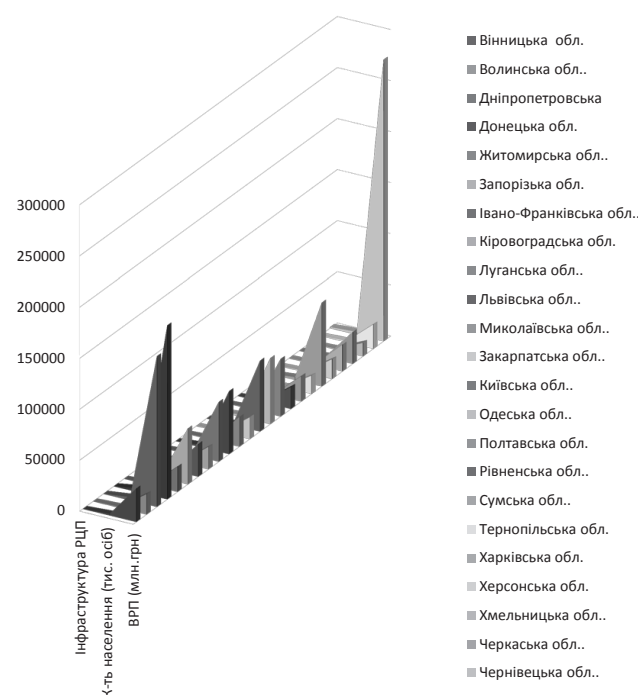


Рис. 1. Співвідношення регіональних показників (побудовано автором за джерелами [17–19])

На ринок цінних паперів впливають або ж самі можуть змінюватися залежно від стану даного ринку такі макроекономічні показники [11, с. 14–21]:

- обсяг валового внутрішнього продукту;
- середня ставка відсотка за банківськими кредитами (ринок цінних паперів відіграє важливу роль в економіці країни, оскільки є альтернативним джерелом її фінансування);
- рівень інфляції (безпосередньо впливає на розмір доходів, отриманих від прав власності на цінні папери й операцій з ними);
- рівень безробіття (впливає на поведінку інвесторів та емітентів цінних паперів);
- стан балансів держави:
  - а) баланс платіжний (впливає на поведінку інвесторів та емітентів цінних паперів);



б) баланс грошових доходів та витрат населення (населення в багатьох країнах є активним інвестором на ринку цінних паперів);

в) фінансовий зведений баланс держави (впливає на поведінку інвесторів та емітентів цінних паперів);

г) баланс емісійний (маса готівки, що знаходиться в обігу, впливає на економіку країни й фінансовий ринок, частиною якого є й ринок цінних паперів);

д) баланс руху капіталів та кредитів (впливає на обсяги інвестицій, які надходять на ринок цінних паперів);

е) баланс зовнішньо-торговельний та ін. (впливає на поведінку інвесторів та емітентів цінних паперів);

– валютний курс (впливає на поведінку інвесторів та емітентів цінних паперів);

– кон'юнктура фінансового ринку та інші показники (впливає на попит та пропозицію фінансових інструментів ринку цінних паперів, а також на поведінку інвесторів та емітентів цього ринку).

Формування та ефективне функціонування регіональних ринків цінних паперів залежить від скоординованих заходів з боку державних та місцевих органів влади у вирішенні проблем фінансових ринків [3, с. 230].

Оскільки ринок цінних паперів відіграє надзвичайно важливу роль в інвестиційному процесі як на державному, так і на регіональному рівнях, дозволяючи будь-яким суб'єктам економіки, що мають вільні грошові кошти, інвестувати у виробництво за допомогою таких фінансових інструментів ринку, як цінні папери, цілком очевидно, що ринок цінних паперів дуже чутливо реагуватиме на всі зміни, які відбуваються або відбуватимуться у політичній, соціально-економічній, зовнішньоекономічній та інших сферах життя суспільства. Звичайно, що інвестиційна політика держави та регіону в цьому контексті теж безпосередньо впливатиме на розвиток ринку цінних паперів. Інтерес іноземних інвесторів до вкладення своїх коштів у інвестиційні проекти за допомогою цінних паперів в межах України визначається економічним розвитком та інвестиційною привабливістю її регіонів, що характеризується перш за все наявними регіональними ресурсами і тією політикою, яку здійснюють представники місцевої влади по залученню в регіон українського та іноземного капіталів.

Вдосконалення інвестиційної активності в сучасних умовах – один із основних факторів не лише виходу із кризового економічного процесу, але й створення передумов для подальшого стійкішого економічного розвитку. Також факторами, що впливають на ефективність інвестицій на регіональному рівні, є [13, с. 59–62]:

- ефективність економічної та соціальної політики, що проводиться;
- інвестиційна привабливість регіону;

– створення умов для залучення іноземних інвестицій;

– удосконалення податкової системи на регіональному рівні;

– ефективність регіональної інвестиційної політики;

– рівень досконалості регіональної інвестиційної інфраструктури;

– рівень інвестиційного ризику та ін.

Задоволенню регіональних потреб в інвестиціях заважає відсутність механізмів розвитку ринку цінних паперів в регіонах України. Існує необхідність розробки конкретного механізму розвитку цінних паперів для регіону, оскільки кожен регіон має свою специфіку соціально-економічного розвитку території, свій економічний потенціал. Водночас існує низка таких невирішених проблем, як недосконалість нормативної та методичної бази механізму функціонування та управління ринком цінних паперів як на державному рівні, так і на рівні окремого регіону. Слід зазначити, що регіональні органи влади недооцінюють і недостатньо враховують можливості ринку цінних паперів при розробці інвестиційних програм, особливо в дотаційних регіонах, що викликано відсутністю програмних заходів по розвитку ринку цінних паперів в регіонах.

До основних проблем розвитку ринку цінних паперів в регіонах України можна також віднести такі [6, с. 10–15]:

– недокапіталізація фондового ринку;

– незначна частка організованого ринку цінних паперів;

– недостатньо розвинений ринок корпоративних облігацій;

– невідповідність біржової торгівлі світовим тенденціям;

– відсутність єдиного центрального депозитарію;

– нерозвиненість вітчизняного ринку деривативів;

– недостатня прозорість українського фондового ринку.

**Висновки.** Отже, покращення розвитку ринку цінних паперів в регіоні повинно сприяти активізації інвестиційної та емісійної діяльності учасників ринку, вдосконаленню інституційної структури ринку цінних паперів, що в кінцевому підсумку дозволить зрівняти нерівномірний розвиток регіональних економік, буде сприяти переливу капіталів та активізує інвестиційний процес.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. № 3480-IV, в поточній редакції від 01.01.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/T063480.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T063480.html)
2. Біловус Т.В. Акціонування на фондовому ринку як метод фінансування інвестиційних проектів: переваги та недоліки / Т.В. Біловус // Природокористування і сталий розвиток:

- економіка, екологія, управління: зб. матер. міжнар. наук.-практ. конф. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2014. – С. 24–27.
3. Болдуєва О.В. Теоретичні засади формування регіонального ринку цінних паперів / О.В. Болдуєва // Вісник Запорізького національного університету: Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 230–235.
  4. Василик О.Д. Теорія фінансів: [підручник] / О.Д. Василик. – К.: НІОС. – 2000. – 416 с.
  5. Гапонюк М.А. Інфраструктура фондового ринку України: проблемні питання та перспективи розвитку / М.А. Гапонюк // Збірник наукових праць Національного університету ДПС України. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, – № 2. – 2010 – С. 25
  6. Гриценко Л.Л. Проблеми розвитку фондового ринку України в умовах фінансової глобалізації / Л. Л. Гриценко, В. В. Роєнко // Механізм регулювання економіки. – № 2. – 2010. – С. 10–15.
  7. Гусева А.А. Рынок ценных бумаг: [конспект лекцій] / А.А. Гусева // Институт Экономики и права. – М.: Финансы и статистика. – 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.be5.biz/ekonomika/r002/toc.htm>.
  8. Желіхівська А.М. Особливості формування інфраструктури фондового ринку України / А.М. Желіхівська // Наукові праці Науково-дослідного фінансового інституту. – 2009. – С. 75–81.
  9. Лапішко З.Я. Завдання і функції інфраструктури ринку цінних паперів / З.Я. Лапішко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць ХІБС УБС НБУ. – 2009. – № 2 (7) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://khibs.edu.ua/2\(7\)2009/index.html](http://khibs.edu.ua/2(7)2009/index.html).
  10. Недавніа А.В. Ринок цінних паперів України: особливості розвитку та функціонування / А.В. Недавніа // Управління розвитком. – 2013. – № 19. – С. 81–83.
  11. Олійник О.Б. Вплив інноваційних процесів фондового ринку на розвиток національної економіки / О.Б. Олійник // Проблеми економіки та управління: зб. наук. праць – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – С. 14 – 21.
  12. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ – 2002. – 240 с.
  13. Панкратова Е.Н. Инвестирование как фактор эффективного регионального развития / Е.Н. Панкратова, Н.С. Дринова // Бизнес-Информ. – 2011. – № 8. – С. 59 – 62.
  14. Кіреєв О. І., Шаповалова М.М., Гребеник Н.І. Питання функціонування та вдосконалення інфраструктури фондового ринку України: інформаційно-аналітичні матеріали / [О. І. Кіреєв, М. М. Шаповалова, Н. І. Гребеник]. – К.: Центр наукових досліджень НБУ. – 2005. – 132 с.
  15. Пересада А.А. Портфельне інвестування: [навч. посіб.] / [А.А. Пересада, О.Г. Шевченко, Ю.М. Коваленко, С.В. Урванцева]. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.
  16. Рекурєнко І.І. Інфраструктура ринку: елементи та значення в ринковій економіці / І.І. Рекурєнко // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 11–12. – С. 19–22.
  17. Статистичний збірник «Регіони України». Державна служба статистики. – 2013. – С.11.
  18. Статистичний збірник. Державна служба статистики. Валовий регіональний продукт за 2012 рік. – 2014. – С. 13.
  19. Stock market infrastructure development agency of Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db>.
  20. Федоренко В.Г. Инвестознaвство: [підручник] / В.Г. Федоренко; 3-тє вид., допов. – К.: МАУП. – 2004. – 480 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/31/12/>.
  21. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: [навч. посіб.] / В.П. Ходаківська, О.Д. Данілов. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.
  22. Шутєєва О.Ю. Теоретичні засади визначення сутності фінансового забезпечення функціонування ринку цінних паперів / О.Ю. Шутєєва // Фінансовий простір. – 2013. – № 3 (11). – С. 121.

УДК 368.013

Бодня А.В.

студентка

Днепропетровської державної фінансової академії

Іванченко М.А.

студентка

Днепропетровської державної фінансової академії

Пономарьова О.Б.

старший викладач

Днепропетровської державної фінансової академії

## ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ СТРАХОВОГО РИНКУ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ

### DETERMINATION OF INSURANCE MARKET PROBLEMS AND THEIR SOLUTION

#### АНОТАЦІЯ

На сьогоднішній день страхування – це не лише інструмент фінансового захисту, а й джерело збагачення економіки держави. Економісти вже давно говорять про позитивний вплив на розвиток країни, який здійснює інвестиційна функція страхових компаній. У свою чергу, в Україні страхування вже набуло неабиякого розвитку, але ми і досі не бачимо ефективності такої діяльності. Проблема полягає у тому, що сформована система страхування в країні так і не набула достатнього попиту з боку населення, що гальмує загальний розвиток економіки в цілому. Тому головним завданням стає визначення причин низького попиту на послуги українських страхових компаній та пошуки шляхів рішення цього питання.

**Ключові слова:** страховий ринок, страхування, популярність страхових послуг, страховий захист, попит на страхування.

#### АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день страхование – это не только инструмент финансовой защиты, но и источник обогащения экономики государства. Экономисты уже давно говорят о положительном влиянии на развитие страны, которое оказывает инвестиционная функция страховых компаний. В свою очередь, в Украине страхование уже достигло значительного развития, но мы до сих пор не видим эффективности такой деятельности. Проблема заключается в том, что сложившаяся система страхования в стране так до сих пор и не получила достаточного спроса со стороны населения, что тормозит общее развитие экономики в целом. Поэтому главной задачей становится определение причин низкого спроса на услуги украинских страховых компаний и поиск путей решения этого вопроса.

**Ключевые слова:** страховой рынок, страхование, популярность страховых услуг, страховая защита, спрос на страхование.

#### ANNOTATION

Today, insurance is not just a tool of financial protection, but also a source of enrichment of the national economy. Economists have long been talking about the positive impact on the development of the country, which provides investment function of insurance companies. Despite the fact that Ukraine has acquired extraordinary development of insurance, we still do not see the efficiency of such activities. The problem is that formed insurance system in the country has not gained sufficient demand from the population, which hinders the overall development of the economy. Therefore, the main task is to determine the reasons for the low demand for Ukrainian insurance companies and the search for ways to solve this issue.

**Keywords:** insurance market, insurance, popularity of insurance services, insurance coverage, demand for insurance.

**Постановка проблеми.** Беручи до уваги розвиток страхового ринку найрозвинутіших країн, можемо спостерігати сильний вплив по-

пулярності страхових продуктів на ринкову економіку цих країн, адже сектор страхування тісно пов'язаний із сусідніми секторами економіки. Страховий ринок є невід'ємною складовою фінансового ринку України. Успішний його розвиток залежить від розширення переліку страхових послуг, підвищення їхньої конкурентоспроможності, удосконалення порядку оподаткування страхової діяльності, підвищення вимог до порядку створення діяльності страхових компаній, подальшої інтеграції країни у міжнародні структури, залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань економічного розвитку. Популярність страхових послуг в європейських державах набагато вище, ніж на Україні, що свідчить про певні проблеми та недосконалість українських реформ. Отже, вивчення і дослідження чинників, що стримують розвиток страхування у нашій країні, є досить актуальним питанням сьогодення.

**Метою статті** є визначення сучасного стану українського страхового ринку, виявлення негативних чинників, які стримують його розвиток, та окресленні напрямів подальшого розвитку і перспектив ринку страхових послуг.

**Аналіз останніх наукових досліджень та результатів.** Проблема розвитку та популярності страхування, а також дослідження специфіки діяльності страхового ринку присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Великий внесок у виокремлення особливостей роботи страхового ринку в Україні зробили вітчизняні вчені: М.М. Галац, В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, М.М. Александрова, О.О. Терещенко, О.Д. Сафонова, а також зарубіжні – Д.Д. Хемптон, Є.Ф. Брігхем, А.І. Гінзбург, Л. Рейтман. Незважаючи на широке коло проблеми та плідну працю багатьох вчених, проблема актуальності та популярності страхових послуг в Україні потребує подальшого розгляду та досліджень.

**Виклад основного матеріалу.** Цілком природним прагненням людини є забезпечення своєї безпеки, а також здоров'я, житла, хар-

ців тощо. Потреба у захищеності є близькою до первинних потреб людини. Із зростанням потреб і прагнень людини ускладнюються атрибути їх задоволення. У наш час створена і не має інших замінників система послуг з відшкодування збитків від певних причин. Таку систему назвали страхуванням, і нині створено багато агентств і компаній, які пропонують свої послуги у сфері захисту.

Страхування є насамперед системою економічних відносин між конкретними суб'єктами господарювання, де, з одного боку, виступають страхувальники, а з іншого – страховики. Важливою передумовою застосування страхування є майнова самостійність суб'єктів господарювання та їхня зацікавленість у переданні відповідальності за наслідки ризику спеціалізованим формуванням. Чим ця зацікавленість більша, тим і потреба у страхуванні вища. Саме в такій площині страхування розглядається у працях учених багатьох країн ринкової орієнтації. Поняття страхування є неповним і тоді, коли воно не передбачає превентивного спрямування захисту.

Український страховий ринок – один із найперспективніших із погляду потенціалу розвитку. Проте страхуванням в Україні охоплено менш як 10-15% страхового поля, тоді як у країнах Західної Європи – понад 94%.

Постає питання, чому попри добру репутацію, великі обсяги статутних фондів і резервів, зростання фінансової надійності в Україні існує низький попит на послуги страхових компаній з боку населення? Це досить актуальна проблема в нашій державі. Це питання треба розглянути детальніше. Страхування – це вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів громадян та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати громадянами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) [3].

Страхова діяльність в Україні здійснюється виключно страховиками – резидентами України. В окремих випадках, встановлених законодавством України, страховиками визнаються державні організації, які створені та діють відповідно до Закону України про страхування. Страхувальниками визнаються юридичні особи та дієздатні громадяни, які уклали із страховиками договори страхування або є страхувальниками відповідно до законодавства України.

Об'єктами страхування можуть бути майнові інтереси, які не суперечать законодавству України:

- об'єкти страхування, пов'язані з життям, здоров'ям, працездатністю та додатковою пенсією страхувальника або застрахованої особи (особисте страхування);

- об'єкти страхування, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майном (майнове страхування);

- об'єкти страхування, пов'язані з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі (страхування відповідальності).

Страхування може бути добровільним або обов'язковим. Добровільне страхування – це страхування, яке здійснюється на основі договору між страхувальником і страховиком. Загальні умови та порядок здійснення добровільного страхування визначаються правилами страхування, що встановлюються страховиком самостійно відповідно до вимог цього Закону.

На ринку України діють два види страхових компаній:

- а) кептивні – створені міністерствами, відомствами, потужними фінансово-промисловими союзами для обслуговування ризиків своїх підприємств;

- б) створені на приватному капіталі, що функціонують на конкурентній основі.

Тенденція зміни показників, що характеризують діяльність страхових компаній за 2012–2013 рр., свідчить про наявність хоча і не значних, але якісних зрушень на страховому ринку. Нині страховий ринок України перебуває на етапі становлення і, не дивлячись на стрімкий розвиток окремих його сегментів, рівень страхового покриття залишається досить низьким – 5-10%, тоді як у розвинутих країнах Європи даний показник становить понад 94%. Структура страхових премій за видами страхування станом на перше півріччя 2013 р. свідчить про розвиток в Україні лише класичних видів страхування. Так, у структурі страхових премій найбільшу питому вагу займає автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта») – 2925,0 млн грн (або 33%) та страхування майна – 985,3 млн грн (або 11%), тоді як медичне страхування перебуває на етапі зародження. Загальною тенденцією в ризиковому страхуванні є збільшення частки роздрібного сегменту в розрізі платежів з одночасним зростанням частки виплат корпоративному сегменту у структурі виплат. Тобто премії активніше притягають від громадян, а відшкодування виплачують переважно юридичним особам. Позитивними змінами на ринку страхування є зростання страхових премій зі страхування життя, сума яких склала 784 млн грн. У структурі чистих страхових премій станом на перше півріччя 2013 р. даний вид страхування склав 8%, тоді як за аналогічний період 2011 р. даний показник становив лише 4% (або 368,8 млн грн). Проте доцільно зазначити, що у структурі страхового ринку країн – членів ЄС зі збору страхових премій страхування життя складає близько 50-60% [2].

Але, незважаючи на низку позитивних зрушень в останні п'ять років, зростання класичного страхового ринку України усе ще страждає недосконалістю своєї системи. Сучасний стан вітчизняного страхування не відповідає зарубіжній страховій системі.



Сучасну вітчизняну страхову систему можна охарактеризувати такими пунктами:

- недосконала нормативно-правова база;
- недосконала система обов'язкового страхування та неадекватність їх фінансового забезпечення;
- не оптимальність страхових портфелів.

Отже, на сьогоднішній день українська система страхування не є досконалою. Наслідком цього є недовіра населення до фінансових посередників такого виду. Це, як правило, зумовлює низький попит населення на страхові послуги. Розглядаючи це питання, можна згадати і про циклічні коливання в економіці, які значною мірою впливають на стан страхових компаній. Нині в Україні криза, що зумовлює спад економіки. Населення не вважає за потрібне користуватися послугами страхових компаній на час нестійкої системи страхування, яка залежить від стану економіки.

Також на попит на страхові послуги впливає неплатоспроможність населення. Це засвідчують найрізноманітніші показники: низька якість раціону харчування, постійний відтік громадян за межі країни, низька народжуваність, висока захворюваність і смертність, незадоволеність широких верств суспільства загальноекономічною ситуацією та своїм матеріальним становищем. Також свідченням цього є мінімальна заробітна плата в нашій державі відносно до інших.

Таблиця 1  
Рівень мінімальної заробітної плати в деяких країнах Європи та в Україні, євро (за даними Eurostat станом на 01.01.2014)

Країна	Мінімальна заробітна плата, євро
Люксембург	1921
Бельгія	1502
Нідерланди	1486
Франція	1445
Словенія	789
Іспанія	753
Польща	387
Угорщина	344
Словаччина	352
Естонія	355
Чеська Республіка	328
Литва	290
Латвія	320
Болгарія	174
Україна (за станом на червень 2014 р.)	75

Як ми знаємо з економічної теорії, коли людина має у розпорядженні мало коштів взагалі на прожиття, вона спрямовує свій попит на першочергові потреби. Економічні потреби являють собою внутрішні мотиви, які спонукають до економічної (виробничої) діяльності. Вони діляться на первинні (життєво важливі) і вторинні (усі інші).

Як приклади первинних потреб можна привести потреби в їжі, одязі, житлі тощо. До вторинних потреб можна віднести потреби дозвілля (заняття спортом, мистецтвом, розваги тощо). Звичайно, цей поділ умовний, але загалом до первинних можна віднести потреби, які не можуть бути замінені одна одною, вторинні ж потреби – можуть. Судячи з цього послуги страхування в ситуації низького рівня життя відносяться до вторинних потреб, які не мають значного попиту.

Таким чином, в Україні низький попит на послуги страхових компаній з боку населення зумовлений психологічними та економічними чинниками, головними із яких є:

- недовіра населення, зумовлене обманом шахрайськими трастовими фондами і фірмами страхування, які зникли з грошима клієнтів у 90-х роках;
- негативний вплив циклічних коливань економіки на страхові компанії;
- недосконалість страхової системи;
- бідність населення України, в якого послуги страхування не відносяться до первинних.

А також:

- нестабільність економічної ситуації;
- низький рівень кваліфікації кадрів страхових компаній, довіри та платоспроможності населення;
- обмеженість привабливих для страховиків інвестиційних інструментів;
- недостатня капіталізація страхових компаній;
- недорозвиненість інфраструктури страхового ринку та довгострокового страхування і недержавного пенсійного забезпечення;
- недосконалість правил страхування;
- непорядність (шахрайство) страхувальників;
- недостатній розвиток регіональних страхових ринків, які мають помітні територіальні диспропорції [1, с. 98].

Окреслені проблеми страхового ринку України дозволяють визначити основні напрями та перспективи його розвитку. Основні з них такі:

- удосконалення законодавчої бази подальшого розвитку страхової діяльності;
- створення конкурентного середовища і вдосконалення організаційної структури ринку;
- урахування досвіду й особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн;
- сприяння розвитку страхового посередництва;
- створення умов для розвитку інфраструктури страхового ринку;
- створення єдиного реєстру страхових агентів, що дасть можливість мінімізувати кримінальні схеми на ринку страхування;
- забезпечення високого рівня страхової культури населення [1, с. 100].

Висновком цього є те, що для підвищення попиту громадян України на страхові послуги потрібно вдосконалювати страхову систему, налагоджувати нормативно-правову базу страхування, заслужувати довіру в населення

та посилювати маркетингові заходи. А також обов'язковим є створення конкурентного середовища для стимулювання і розвитку страхового посередництва. Позитивно впливатиме на розвиток страхування налагодження політичного та економічного середовища в країні. Актуальним буде також регулювання розвитку регіональних страхових ринків, з метою усунення помітних територіальних диспропорцій. Реалізація стратегії розвитку та просування страхового ринку в Україні надасть можливість покращення його якості та забезпечить сталий розвиток української економіки в цілому.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сафонова О.Д. Сучасний стан страхового ринку України та основні проблеми його розвитку / О.Д. Сафонова // Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. – 2014. – С. 98-102.
2. Галац М.М. Страховий ринок України: стан та напрями розвитку [Електронний ресурс] / М.М. Галац // Вінницький технічний коледж. – 2014. – Режим доступу: <http://mev-hnu.at.ua/load/53-1-0-346>.
3. Конституція України. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2002. – № 7. – Ст. 50.

УДК 336.748.12(477):330.33

Ганусик Ю.Б.

*аспірант кафедри банківської справи  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана*

## ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ

### REGULARITIES OF INFLATION DEVELOPMENT IN UKRAINE UNDER CYCLICITY CONDITIONS

#### АНОТАЦІЯ

Досліджено та систематизовано форми прояву інфляції, які є характерними нині для економіки України. Конкретизовано етапи розвитку інфляційного процесу в Україні та визначено їх особливості. Встановлено закономірності розвитку інфляції в Україні та доведено зв'язок інфляції з циклічними коливаннями в економіці.

**Ключові слова:** інфляція, інфляційний процес, економіка, валютний курс, грошова маса, циклічні коливання.

#### АННОТАЦИЯ

Исследованы и систематизированы формы проявления инфляции, которые характерны сейчас для экономики Украины. Конкретизированы этапы развития инфляционного процесса в Украине и определены их особенности. Установлены закономерности развития инфляции в Украине и доказана связь инфляции с циклическими колебаниями в экономике.

**Ключевые слова:** инфляция, инфляционный процесс, экономика, валютный курс, денежная масса, циклические колебания.

#### ANNOTATION

Forms of inflation, characterizing today's economy of Ukraine, have been researched and systematized. Specific stages in the development of the inflationary process in Ukraine have been concretized, and their peculiarities have been determined. The regularities of the inflation development in Ukraine have been determined and the connection between inflation and cyclical fluctuations in the economy has been proved.

**Keywords:** inflation, inflationary process, economy, currency rate, money supply, cyclical fluctuations.

**Постановка проблеми.** Інфляція – добре відомий і водночас донині недостатньо пояснений феномен соціально-економічного життя будь-якої країни. Цей факт пов'язаний зі складністю і багатогранністю проблеми інфляційних процесів, а також із тим, що суть інфляції еволюціонує в часі і змінюється в просторі, залежно від конкретних економічних і політичних умов, у яких опиняється держава.

Сутність інфляції визначається через перевищення номінальних значень над реальним змістом економічних показників. Першопричиною існування інфляції є соціальний конфлікт з приводу перерозподілу суспільного багатства. Разом з тим демонструється різноманіття факторів, що безпосередньо визначають характер протікання інфляційного процесу, що зумовлює необхідність вивчення змісту інфляції на рівні кожної окремої країни.

Нині одним з найголовніших завдань, що постали перед урядом України, стала стабілізація економічних процесів як запорука ста-

більного розвитку національної економіки. У сучасних ринкових умовах одним із головних інструментів впливу держави на розвиток економічних процесів у країні є грошово-кредитна політика. Беручи до уваги сучасну фінансово-економічну ситуацію, більшість економічно розвинених країн намагаються втримувати стабільність власних національних валют і досягати зниження інфляційного рівня. Вітчизняні та міжнародні дослідники вважають інфляцію нині найголовнішою загрозою для України, навіть більшою порівняно зі скороченням темпів економічного розвитку. Саме тому на сучасному етапі розвитку економіки в Україні надзвичайно актуальним є питання щодо форм прояву та закономірностей розвитку інфляції в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інфляція є важким соціально-економічним явищем, яке виявляється насамперед у загальному і нерівномірному зростанні цін на товари і послуги, що веде до перерозподілу національного доходу на користь певних соціальних груп. До соціальних наслідків інфляції можна зарахувати перерозподіл національного доходу, наслідком якого є відставання темпів зростання номінальної та реальної заробітної плати від різко зростаючих цін на товари і послуги. В умовах інфляції величезних втрат зазнають банки і установи, що займаються кредитуванням, оскільки знецінюються заощадження населення. Міжнародні кредитно-валютні відносини ускладнюються «імпортом» інфляції, оскільки сучасна економіка характеризується високим рівнем глобалізації.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Найчастіше виникнення інфляції прямо пов'язане з діяльністю уряду, змінами політики держави, а також настанням війни та інших катаклізмів. Усі ці обставини наразі спостерігаються в Україні – зміна політичної влади революційним шляхом, спрямування вектору політики на курс до співробітництва з європейськими державами, тривалі військові дії на сході країни. Ці події стали катализатором того, що наприкінці 2014-го – початку 2015 р. інфляційні процеси набули загрозливого розмаху, і проблему інфляції було визнано однією із першочергових для вирішення економічних

проблем, хоча і до цього моменту уже досить довгий час вона перебувала у фокусі наукових досліджень сучасних вітчизняних вчених. Зокрема, на глобальному рівні питання впливу інфляційних процесів на економічний розвиток суспільства вивчав В.Є. Власюк [1]; сутність, причини, вимірювання інфляції покладено в основу робіт Л.П. Троцюк [2]; еволюцію поглядів на сутність та природу походження інфляції розглядає Т.В. Комар [3]. Вітчизняні реалії виникнення та розвитку інфляційних процесів зустрічаємо у працях дослідників, таких як Д.Ю. Сметана [4], Л.М. Фільштейн, Н.Л. Гохелеринт [5], В.П. Гавриш, Г.І. Гавриш, Т.П. Драганова [6], Т.Ф. Григораш, Я.А. Соломка, М.С. Русакевич [7], В.С. Марцин [8]. Широта поглядів на природу, сутність, механізми інфляції, неоднозначність її проявів, стійкість до антиінфляційних заходів свідчать про нестачу знань глибинних причин цього явища. Прогалини ж у знаннях про форми прояву та закономірності розвитку інфляції в Україні породжують недоліки в заходах боротьби з нею у нашій державі.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження закономірностей розвитку інфляційного процесу в Україні та визначення його зв'язку з циклічними коливаннями в економіці.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблема інфляції посідає важливе місце в економічній науці, оскільки її показники та соціально-економічні наслідки відіграють серйозну роль в оцінці економічної безпеки країни. Актуальність цього питання в сучасних умовах досить очевидна і визначається необхідністю з'ясування форм прояву, етапів розвитку і закономірностей реалізації інфляційних процесів.

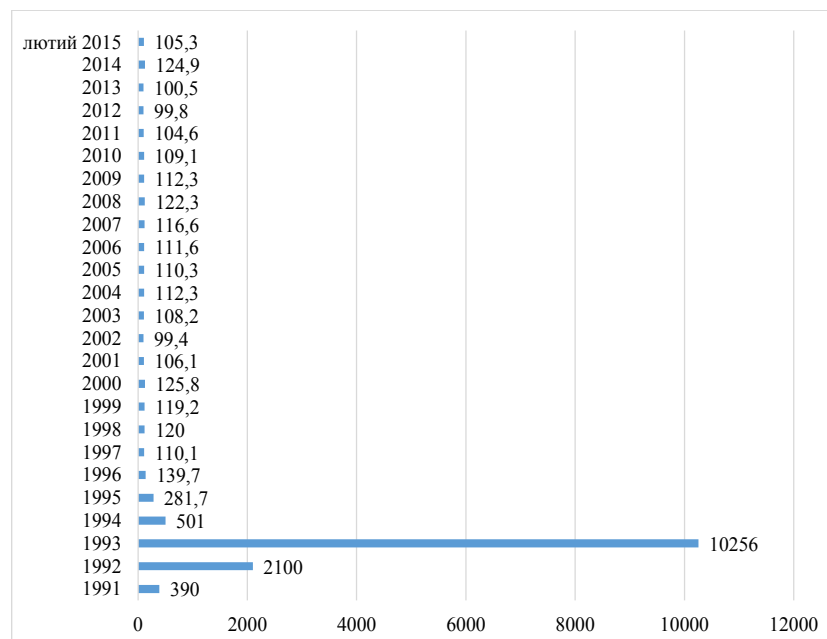


Рис. 1. Динаміка зміни показника індексу інфляції в Україні, 1991-2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [13]

Під інфляційним процесом доцільно розуміти процес поступового зростання цін в економіці країни. Розвиток інфляційного процесу історично, як зазначають Л.Є. Фурдичко та Л.О. Фурдичко, як правило, проходить два етапи. На першому з них темпи знецінення паперових грошей відстають від темпів зростання паперової маси, тому дезорганізуючий вплив інфляції на виробництво, торгівлю, кредит і грошовий обіг виявляється ще не повною мірою. Тимчасово навіть може створюватись специфічно висока кон'юнктура ринку, основою якої насправді є інфляція.

На другому етапі свого розвитку інфляційний процес різко прискорюється, темпи зростання суспільного виробництва починають відставати від знецінення паперових грошей, а інфляційне переповнення каналів грошового обігу стає вже очевидним [9, с. 31].

Загалом еволюція інфляційного процесу в Україні після здобуття державою незалежності мала кілька етапів. Кожен із зазначених етапів мав свої причини появи та характерні риси, які дають змогу виокремити його у самостійну віху еволюції інфляційних процесів. Наприклад, на початку 90-х рр. XX ст. основними причинами розвитку інфляції були: низький рівень ефективності виробництва та якості продукції; державний монополізм і відсутність конкуренції; спотворена структура виробництва з низькою часткою предметів споживання; надмірне зношення основних фондів; гіпермілітаризація. Ситуація, що склалася в Україні на початку 90-х рр., підтверджує це. Після вимушеного відпуску цін у 1992 р. в Україні вартість газу зросла в 100 разів, а нафти – у 300, що призвело до розкручування маховика інфляції; уряд проводив відверту проінфляційну політику, для якої характерним був величезний бюджетний дефіцит, необмежена грошово-кредитна емісія, зростання цін, обвальне падіння реальних доходів більшості населення. В результаті восени 1992 р. місячна інфляція перейшла межу 50%, тобто стала гіперінфляцією. Влітку 1994 р. Президент Л.Д. Кучма проголосив стратегію економічних перетворень: звільнення цін, обмеження дефіциту бюджету, введення суворої монетарної політики. Така політика сповільнила зростання зарплати, запроваджувалися фіксовані ціни на значну кількість товарів, вводилося адміністративне регулювання на валютному ринку. Це сповільнило зростання цін, але спричинило падіння обсягів виробництва уже в лібералізованій економіці. Кредити, отримані від міжнародних організацій, допомогли Національно-



му банку України (НБУ) сформувати резервний фонд для здійснення інтервенцій на валютному ринку, що стабілізувало курс карбованця. Це дало змогу провести грошову реформу. Рівень інфляції суттєво знизився [10, с. 250].

Гіперінфляція в 1992-1994 рр. в Україні на-самперед була результатом хибної економічної політики держави, спрямованої на стимулювання економічного зростання шляхом кредитної експансії та надмірної емісії готівки, а

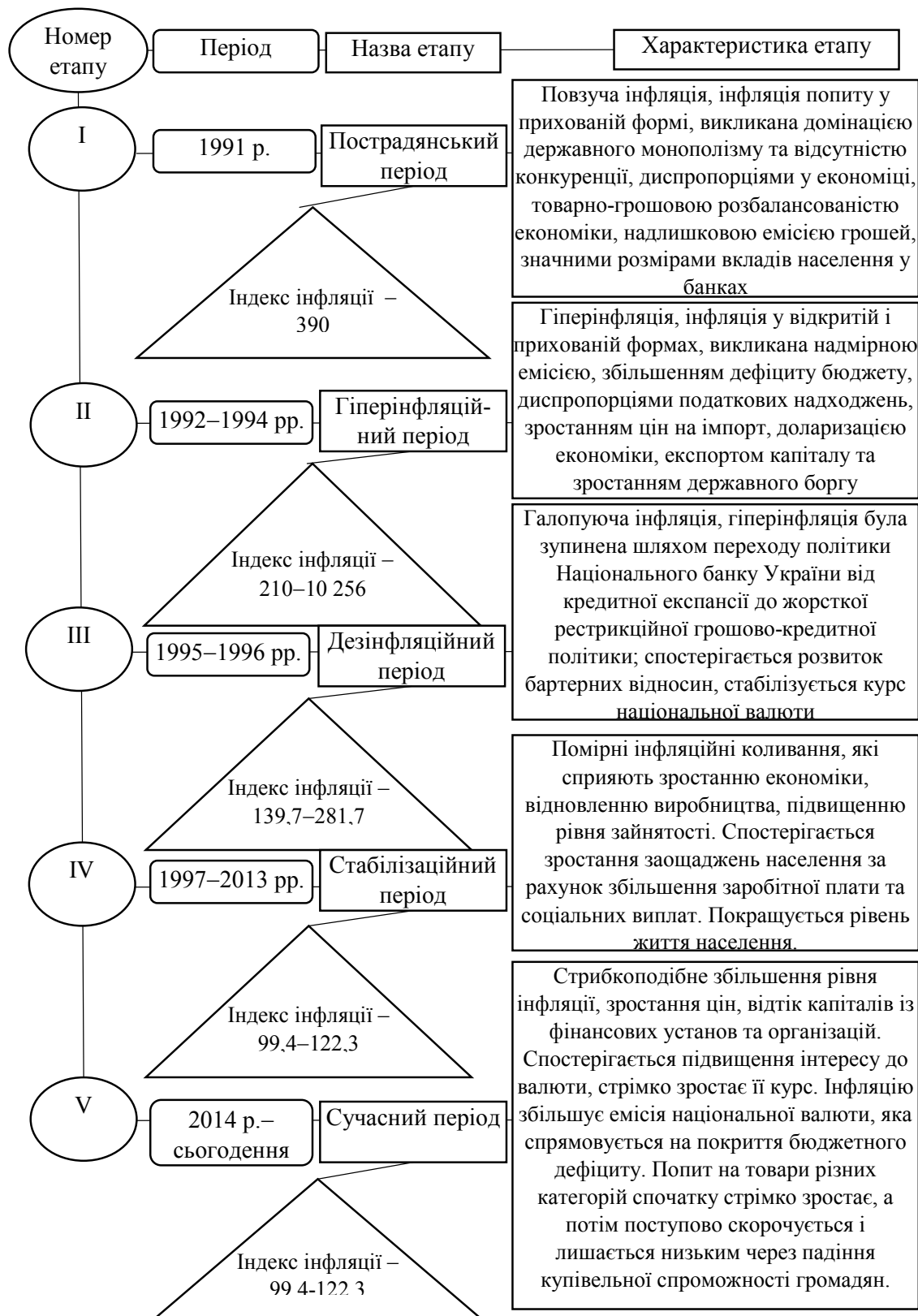


Рис. 2. Етапи розвитку інфляційного процесу в Україні

Джерело: складено автором на основі [9-11]

також лібералізації цін за відсутності конкурентного середовища, значних помилок у ціновому регулюванні.

1995-1996 рр. можна охарактеризувати як період дезінфляції. Уповільнення інфляції відбувалось шляхом скорочення дефіциту бюджету, взяттям кредитів у міжнародних кредитних організацій. Відбулося суттєве скорочення субсидій, з'явився податок на додану вартість, досить успішно пройшли приватизація і лібералізація цін.

У 1997-2013 рр. інфляція в Україні мала тенденцію то до незначного зростання, то до скорочення. З 1998 до 2000 р. рівень інфляції в економіці України починає зростати, а в 2001 р. спостерігається її уповільнення. У цей період в Україні зберігалась стабільність на валютному ринку, знижувалось коливання курсу гривні, збільшився рівень золотовалютних резервів НБУ. Мінімальне значення показник індексу інфляції мав у 2004 р. – 99,4. Максимальний показник індексу інфляції за цей період було зафіксовано у 2008 р., кризовому для економіки України (рис. 1). Цього ж року НБУ з метою придушення інфляції рекомендував застосувати спільною постановою Кабінету Міністрів України і НБУ такі заходи: погоджувати дії в управлінні рухом грошової пропозиції (уряд не зумів відновити баланс попиту і пропозиції з боку нарощування останньої); Верховній Раді України підготувати і схвалити закони щодо лібералізації валютного регулювання; створити робочу групу з мандатом на підготовку спільної програми переходу до таргетування вузької базової інфляції, що орієнтує на збереження стабільності купівельної спроможності гривні, а не на пріоритет утримання незмінною обмінної її пропозиції з валютами інших країн [11, с. 46].

У 2014 р. внаслідок розгортання воєнних подій на сході України та пов'язаних із цим дестабілізаційних тенденцій у економіці, рівень інфляції склав 24,9%, що свідчить про початок нового інфляційного етапу. Основними його причинами, на рівні із воєнною експансією, вважаємо зміну тарифів на газ, електроенер-

гію, гарячу і холодну воду; ослаблення гривні, що призводить до подорожчання імпортованих товарів, а також товарів, у вартості яких значну роль відіграє імпортована сировина; різкі коливання валютних курсів. Характерними рисами сучасного інфляційного процесу можна назвати падіння реальних доходів населення, панічне зростання попиту на валюту, її дефіцит; зняття депозитів з банківських рахунків, зростання попиту на активи, що можуть бути використаними для інвестування коштів, збільшення кількості безробітних та осіб, які зайняті неповний робочий день.

Етапи розвитку інфляційних процесів в Україні систематизовано на рисунку 2.

У різні часи періоди становлення економіки України інфляція мала різні форми прояву. Варто зазначити, що залежно від того, якої конкретної форми набувала інфляція у країні у той чи інший момент, різнились характерні риси її вияву в економічних тенденціях.

Головною формою прояву інфляції С. Петрик та Н. Салатюк називають зростання цін в країні і як наслідок – знецінення грошових знаків щодо вартості звичайних товарів, тобто падіння купівельної спроможності грошової одиниці. Якщо цей процес набуває затяжного характеру, то поглиблюється розрив між рівнем цін на внутрішньому ринку країни та на ринках інших країн і світовому ринку в цілому. Виникає знецінення національних грошей щодо іноземної валюти. Це призводить до зниження валютного курсу національної грошової одиниці, що теж є проявом інфляції [13, с. 20]. І. Крупка вважає, що у сучасній грошовій системі інфляція здебільшого виявляється у зменшенні обмінного курсу національної грошової одиниці щодо інших валют (девальвації), формуванні товарного дефіциту (інфляція заощаджень – знецінення грошей виявляється у зростанні вимушених заощаджень, зазвичай, виникає в разі державного регулювання (фіксації) цін і доходів), тощо [14, с. 60]. Н.А. Остап'юк за формами прояву пропонує виділяти приховану і відкриту інфляцію [15].

Прихована інфляція, як зазначають Ю.І. Николишин та О.В. Кашперська, відбувається, якщо загальна економічна нерівновага між грошовим попитом та пропозицією виникає в економічній системі, де існує загальний державний контроль за виробництвом, цінами та всім суспільним відтворенням. Відкритою називають інфляцію, якщо загальна економічна нерівновага між суспільним попитом та пропозицією виявляється у підвищенні цін [16, с. 285]. Обидві форми інфляції не виключають одна одну. Вони можуть розвиватися паралельно, але до-



Рис. 3. Форми прояву інфляції в Україні

Джерело: складено автором на основі [13-16]

повнюючи один одного, навіть можливі варіанти їх поєднання.

Нині в Україні інфляція має цілком конкретні форми прояву, які систематизовано на рисунку 3.

Розглянемо закономірності розвитку інфляції в Україні. Закономірності розвитку інфляційних процесів у найбільш узагальненому вигляді – це:

1) при наявності інфляційних очікувань: саморозвиток і пришвидшення (коли населення та суб'єкти господарювання у країні очікують, що інфляція проявиться в економічних процесах, або передбачають збільшення її темпів, своїми діями, спрямованими на збереження власних фінансових активів від знецінення, вони дійсно спричиняють розширення меж інфляційних процесів);

2) за відсутності інфляційних очікувань: заощадження коштів (коли в учасників економічних відносин немає побоювань щодо розгортання інфляційних процесів та знецінення вартості фінансових активів у перспективі, більшість громадян та суб'єктів господарювання стають схильними до відкладення частини наявних грошових коштів у якості капіталу для певних цілей, зокрема, для примноження чи придбання у майбутньому якого-небудь реального активу).

Основною закономірністю інфляційних процесів, які уже розпочалися, є загальне перманентне збільшення цін, тобто відбувається поступове падіння купівельної спроможності паперових грошових коштів. Однак, таке збільшення цін проходить нерівномірно.

Спочатку ростуть ціни на продукцію військового комплексу, оскільки держава здійснює покриття своїх військових витрат за допомогою «друкарського верстата», купуючи озброєння, спорядження, боєприпаси та обмундирування (саме таку ситуацію нині ми спостерігаємо в Україні). У зв'язку з величезним попитом на ці товари, ціни на них різко зростають. У свою чергу власники суб'єктів господарювання воєнної галузі провокують зростання попиту на метали, нафту, сировину, газ, обладнання і т.д. Отже, зростання цін синхронно поширюється на усі засоби виробництва.

За таких умов власники господарських структур, що виготовляють предмети споживання, перекладають збільшені у зв'язку зі дорожчанням засобів виробництва витрати на ціну товарів першої необхідності, що змушує населення зменшувати власні потреби і економити. Так відбуваються і суттєві зміни у структурі споживчого попиту фізичних осіб.

Однак інфляційний процес викликає не лише збільшення цін в країні, він призводить і до падіння курсу національної валюти щодо інших валют, оскільки курс національної грошової одиниці визначається паритетом купівельної спроможності. За певних умов можливим є розрив між рівнем знецінення паперових грошей щодо товарів всередині країни і падінням

валютних курсів, що створює умови для існування валютного демпінгу.

Закономірною можна вважати інтенсифікацію інфляційних процесів, коли держава стимулює підприємства та населення активно використовувати імпортні товари. Збільшення світових цін на сировину та енергоносії, надходження іноземних позик, валюти, ввезення іноземної валюти з-за кордону і придбання її центральним банком збільшують грошову масу в країні, сприяючи тим самим знеціненню національної валюти, посилюють інфляційні процеси. В Україні закономірністю та однією з причин посилення інфляції традиційно є доларизація економіки. Нині долар без перебільшення став у вітчизняній економіці паралельною до гривні валютою і виконує функцію грошей (наприклад, під час купівлі нерухомості, автомобілів, предметів розкоші).

Саме для нині України характерною стала така закономірність інфляційного процесу, як страх і паніка населення щодо того, що національна грошова одиниця незабаром повністю втратить свою купівельну спроможність. Такі адаптивні інфляційні очікування пов'язані з фактом існування політичної нестабільності, з діяльністю засобів масової інформації, втратою довіри до уряду. На тлі великих інфляційних очікувань і зростання курсу іноземної валюти, населення воліє тримати свої заощадження не в національній валюті, а у доларах США або євро, що сприяє зростанню курсу цих валют та спекуляції із ними навіть без об'єктивних на те економічних причин. Дії суб'єктів господарювання, як і населення, у такому випадку полягають у розміщенні своїх грошових коштів та інших цінностей, які можуть втратити свою вартість через інфляцію, у товарні запаси, нерухомість, у валютні депозити і т.д., тобто у ті активи, ринкова вартість яких не залежить від знецінення національної валюти. Для зменшення потенційних втрат ці процеси необхідно здійснювати якомога швидше, що веде до прискорення обігу грошей і значно посилює інфляцію, що робить інфляційний процес циклічним явищем.

Закономірністю сучасних інфляційних процесів є їх взаємозв'язок із податковою політикою, якої дотримується уряд країни. Податкова політика будь-якої держави може переслідувати регулюючу або фіскальну мету. При стагфляції вирішальним напрямком бюджетної політики повинно стати стимулювання приватного підприємництва і збільшення заощаджень населення; за таких умов ефект від створення противаги інфляційним процесам компенсує попередні податкові втрати держави.

Зростання рівня інфляції в Україні постійно посилюється незбалансованістю державних доходів та витрат, наявністю дефіциту бюджету; широким використанням внутрішніх запозичень з метою покриття бюджетного дефіциту; що призводить до збільшення грошової маси в

обігу, а отже, стимулює підвищення цін; зростання маси кредитних ресурсів в обігу внаслідок розширення кредитної системи; випуск в обіг не повністю контрольованих державою платіжних засобів (наприклад, облігацій внутрішньої державної позики).

Закономірності розвитку інфляційного процесу в Україні систематизовано на рисунку 4.

Уряди країн, діючи в рамках тієї чи іншої інтелектуальної доктрини, часто домагаються зниження рівня інфляції невинуватою дорогою ціною – за рахунок «придушення» виробництва і зuboжіння населення. Тому проблема інфляції повинна розглядатися в контексті макроекономічних взаємозв'язків та їх динаміки. Іншими словами, інфляція є динамічним процесом, у якому прослідковується двосторонній зв'язок із розвитком основних соціально-економічних процесів. У такому контексті особливо цінним

стає вивчення її динамічних властивостей, насамперед пов'язаних із циклічними закономірностями розвитку економічних систем.

Під інфляційним циклом розуміють закономірне, відносно стійке, регулярне та періодичне відтворення фаз прискорення та уповільнення інфляційних процесів, які чергуються між собою.

Враховуючи гіпотезу про те, що інфляційний цикл породжується структурними диспропорціями, очевидним є висновок, що в самому русі структурної форми економіки повинна бути закладена циклічність, хоча б наближена за тривалістю до інфляційного циклу.

Традиційно розрізняють такі стадії економічного циклу: пожвавлення, зростання, рецесія і депресія [17, с. 417]. Кожен з них має свої риси, що стають характерними для економіки, коли вона входить у ту чи іншу з перерахованих стадій.

Наприклад, на стадії пожвавлення спостерігається найнижчий рівень відсоткової ставки на кредитному ринку, оскільки банки прагнуть стимулювати попит підприємств на кредитні ресурси; низьким є рівень вартості активів, що дозволяє усім бажаним започаткувати власний бізнес; незначним є обсяг доходів підприємств, проте завдяки названим вище обставинам, він поступово збільшується. Якщо розглядати економіку України, то останній раз фаза пожвавлення була для неї характерною у 1999-2004 рр. [18, с. 51]. Повернувшись до рисунка 1, приходимо до висновку, що інфляція на фазі пожвавлення економічного циклу мала низький та помірний рівень, порівняно з іншими періодами, представленими на цьому рисунку.

Для стадії зростання (2004-2007 рр. [18, с. 51]) притаманні тенденції у економічній сфері, такі як зростання рівня відсоткової ставки у банківській системі та відповідно вартості виробничих і фінансових активів; збільшення рентабельної діяльності господарських структур, яка досягає свого максимуму порівняно з іншими стадіями економічного циклу. За даними рисунка 1, індекс інфляції у такий період є стабільно помірним, але згодом спостерігається його поступове підвищення, що є сигналом до закінчення фази зростання і переходу до періоду рецесії, старт якій, зазвичай, дає економічна або фінансова криза, що і спосте-

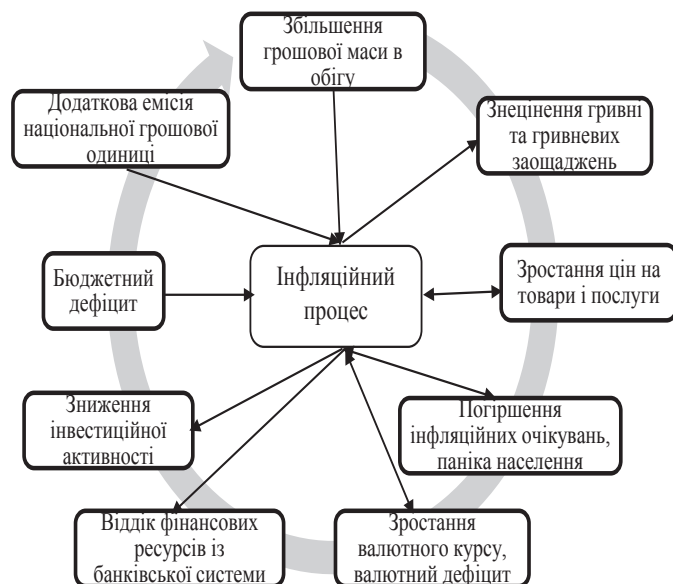


Рис. 4. Закономірності розвитку інфляції в Україні

Джерело: складено автором



Рис. 5. Зв'язок інфляції з циклічними коливаннями у економіці (на прикладі України)

Джерело: складено автором на основі [12; 17; 18]



рігалося в економіці України у 2008-2009 рр. Для стану рецесії характерне стрімке зростання вартості капіталу та активів, їх ціни досягають максимальних значень, обмежуючи можливість фінансування діяльності суб'єктам господарювання, що не дозволяє їм отримувати високі прибутки та є причиною збитковості багатьох із них [18, с. 417]. На цій стадії економічного циклу спостерігається швидке та стрибкоподібне зростання інфляції, як у 2008 році (рис. 1), яке можна уповільнити лише зваженими та продуманими діями уряду та державних регуляторів.

Для економічної депресії характерним є падіння рівня відсоткових ставок, вартості активів, рівнів доходів суб'єктів економіки та прибутковості підприємницьких структур [17, с. 417]. Фаза депресії триває в Україні з моменту закінчення першої хвилі світової фінансової кризи 2008-2009 рр., тобто з 2010 р. Інфляція у цей період була найнижчою за увесь аналізований проміжок часу (рис. 1), проте нині її показник знову починає стрімко зростати.

Отже, можна зробити висновок про зв'язок рівня інфляції з циклічними коливаннями в економіці (рис. 5).

Отже, інфляція в економіці є не окремим явищем, що безпричинно виникає та зникає. Інфляційний процес перебуває у стійкому не порушному зв'язку із економічним циклом, а тому за показником інфляції можна зробити висновок щодо того, на якій стадії розвитку нині перебуває економіка тієї чи іншої країни.

**Висновки.** Проведене дослідження форм прояву та закономірностей розвитку інфляції в Україні дає змогу зробити певні висновки.

1. Як і будь-який процес, що має економічну природу, інфляція в Україні мала певні етапи своєї еволюції. Зокрема, було виокремлено п'ять етапів розвитку інфляційного процесу в Україні: пострадянський період (1991 р.), гіперінфляційний період (1992–1994 рр.), дезінфляційний період (1995–1996 рр.), стабілізаційний період (1997–2013 рр.) та сучасний період (2014 р. і донині).

2. Інфляційний процес є притаманним для економіки сучасної України та більшості держав світу. Водночас він має досить багато форм прояву, які можуть різнитись від загальної економічної, соціальної та політичної ситуації у окремій країні. Для вітчизняної інфляції характерними на разі є такі форми виявлення: підвищення товарних цін, зниження курсу національної валюти, дефіцитність економіки, зниження якості товарів, зниження купівельної спроможності населення, схильність до накопичення іноземної валюти, підвищення інтересу до золота і реальних активів, зростання заборгованостей по кредитам, зниження інвестиційної активності, падіння обсягів виробництва, збільшення розриву між ціною купівлі та продажу валюти, дефіцит валюти, активний розвиток тіньової економіки, зниження рівня довіри

до банківської системи, знецінення депозитів та інших форм фінансових заощаджень, збільшення соціальної нерівності у суспільстві, збільшення дефіциту державного бюджету тощо.

3. Інфляційний процес в Україні має певні закономірності, через які рівень інфляції то зростає, то скорочується. Закономірності розвитку інфляційних процесів у найбільш узагальненому вигляді такі: при наявності інфляційних очікувань інфляція стрімко зростає, за відсутності інфляційних очікувань – показник інфляції є незначним, що стимулює заощадження коштів населенням та суб'єктами господарювання.

4. Детальний розгляд тенденцій зміни показників інфляції за період незалежності України дозволив встановити зв'язок інфляції з циклічними коливаннями у вітчизняній економіці. Зокрема, на стадії поживавлення у економічному циклі спостерігається низький рівень інфляції, на стадії зростання – помірна інфляція, індекс якої поступово збільшується; на стадії рецесії інфляція швидко зростає, сягаючи своїх максимальних показників, а на стадії депресії відбувається зниження рівня інфляції до її мінімальних відносно інших періодів значень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власюк В.Є. Впливи інфляційних процесів на економічний розвиток суспільства / В.Є. Власюк // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. – 2008. – Вип. 23. – С. 193-195.
2. Троцюк Л.П. Інфляція. Її сутність, причини, вимірювання / Л.П. Троцюк, Л.І. Дятел // Педагогічний пошук. – 2013. – № 3. – С. 69-70.
3. Комар Т.В. Еволюція поглядів на сутність та природу походження інфляції / Т.В. Комар // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2013. – Т. 18, Вип. 3 (2). – С. 42-45.
4. Сметана Д.Ю. Інфляція в Україні та шляхи її подолання / Д.Ю. Сметана // Управління розвитком. – 2013. – № 15. – С. 127-128.
5. Фільштейн Л.М. Головні чинники та наслідки інфляції в Україні / Л.М. Фільштейн, Н.Л. Гохгелеринт // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 23. – С. 244-249.
6. Гавриш В.П. Інфляційні процеси в Україні та проблема їх макроекономічного врегулювання / В.П. Гавриш, Г.І. Гавриш, Т.П. Драганова // Університетські наукові записки. – 2006. – № 1. – С. 299-306.
7. Григораш Т.Ф. Проблеми та перспективи подолання інфляції в Україні / Т.Ф. Григораш, Я.А. Соломка, М.С. Русакевич // Економічний простір. – 2013. – № 79. – С. 55-68.
8. Марцин В.С. Інфляційні процеси, причини їх виникнення та шляхи подолання в Україні / В.С. Марцин // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 21-30.
9. Фурдичко Л.Є. Особливості інфляції: світовий та вітчизняний досвід оцінювання її оптимального рівня / Л.Є. Фурдичко, Л.О. Фурдичко // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту: тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції, (8-10 листоп. 2007). – Л.:

- Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – С. 30-32.
10. Черешня Г.А. Інфляційні процеси в Україні: еволюція, сучасний стан / Г.А. Черешня, Т.В. Цвігун // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – Т. 2. № 2. – С. 249-252.
  11. Савченко А. Інфляційне таргетування: проблеми та перспективи його запровадження в Україні / А. Савченко, Ю. Семенова // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 46-51.
  12. Матеріали офіційного сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua/](http://www.bank.gov.ua/).
  13. Петрик С. Інфляція та її вплив на економіку та соціальну сферу / С. Петрик, Н. Салатюк // Наукові здобутки молоді – вирішенню проблем харчування людства у XXI столітті: програма і матеріали 80 міжнародної наукової конференції молодих учених, аспірантів і студентів, (10–11 квіт. 2014) – К.: НУХТ, 2014. – Ч. 3. – С. 20-21.
  14. Крупка І. Інфляція та її вплив на розвиток фінансового ринку / І. Крупка // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2010. – № 119. – С. 58-63.
  15. Остап'юк Н.А. Види інфляції, їх вимірювання і вплив на бухгалтерський облік та економіку в цілому [Електронний ресурс] / Н.А. Остап'юк, К.О. Дударєва // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – Серія «Економічні науки». – 2009. – № 4. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2009\\_4/23.pdf](http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2009_4/23.pdf).
  16. Николишин Ю.І. Аналіз інфляційних процесів у незалежній Україні / Ю.І. Николишин, О.В. Кашперська // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 284-289.
  17. Чершнев Ю.В. Динамічна модель циклічного розвитку економіки / Ю.В. Чершнев // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 25. – С. 415-423.
  18. Нескородєв С. Аналіз цін та інфляції в ході «середнього» циклу національної економіки (1999–2012 рр.) / С. Нескородєв // Вісник НБУ. – 2014. – № 1. – С. 50-54.

УДК 336.745

Гончаренко О.С.

*асистент кафедри економіки підприємств  
Одеського національного політехнічного університету*

Богаченко М.В.

*студентка  
Одеського національного політехнічного університету*

## ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ НА СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ

### FEATURES OF FUNCTIONING OF CRYPTOCURRENCIES IN WORLD FINANCIAL MARKETS

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблемі пошуку нових форм грошей, що здатні замінити національні валюти як на внутрішніх, так і на зовнішніх валютних ринках. У роботі описано основні засади функціонування криптовалюти Bitcoin (BTC), особливості її емісії та придбання. За допомогою статистичної інформації досліджено динаміку зміни курсу такої валюти. В результаті дослідження проаналізовано основні переваги та недоліки використання цієї валюти.

**Ключові слова:** валютний ринок, електронні валюти, цифрові валюти, криптовалюта, Bitcoin, пірингові платіжні системи.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме поиска новых форм денег, которые способны заменить национальные валюты как на внутренних, так и на внешних валютных рынках. В работе описаны основные принципы функционирования криптовалюты Bitcoin (BTC), особенности ее эмиссии и получения. С помощью статистической информации исследована динамика изменения курса такой валюты. В результате исследования проанализированы основные преимущества и недостатки использования этой валюты.

**Ключевые слова:** валютный рынок, электронные валюты, цифровые валюты, криптовалюта, Bitcoin, пиринговые платежные системы.

#### ANNOTATION

The article is dedicated to the problem of finding new forms of money that can replace national currencies both in domestic and foreign exchange markets. The work describes the basic principles of functioning of Bitcoin cryptocurrency (BTC), features of its emission and acquisition. Using statistical information, the authors researched dynamics of this currency. The study provides analysis of the main advantages and disadvantages of using the currency.

**Keywords:** foreign exchange market, electronic currencies, digital currencies, cryptocurrency, Bitcoin, peer to peer payment systems.

**Постановка проблеми.** Останнім часом в Україні спостерігається системна втрата впевненості громадян у фінансовій системі. Вкладники все менше довіряють банкам, а ті у свою чергу не довіряють своїм клієнтам, оскільки збільшилася кількість неплатоспроможних громадян.

Іпотечна криза, яка почалася у США в 2006 р. через зменшення кількості продажів в нерухомості, переросла у 2007 р. в кредитну кризу. Кредит міг отримати кожен охочий практично на будь-який товар. Відсутність контролю над їх кількістю призвела до глобальної проблеми і фінансової кризи.

Світова фінансова криза 2008 р. завдала нищівного удару по фінансових системах бага-

тьох країн світу. Виникнення кризи експерти пов'язують з такими факторами [1]:

- циклічність розвитку економіки;
- дисбаланси міжнародної торгівлі та руху капіталів;
- неконтрольоване зростання грошової маси;
- знецінення долара США протягом 2002-2008 рр., що викликано зменшенням його використання як резервної валюти багатьма країнами і спроб переходу на інші валюти у міжнародних розрахунках, що призвело до виникнення кризових явищ в окремих сферах економіки;
- «перегрів» ринку кредитів та фондового ринку;
- високі ціни на сировину, що породило аномальне ціноутворення.

Світова фінансова система заснована на посередництві третьої сторони (в більшості випадків – банків), яка уповноважена виконувати фінансові операції між кінцевими споживачами (населенням, компаніями, державними органами). Банківська система як складова фінансової системи відіграє вирішальну роль у економічному розвитку країни. Економічна криза найгостріше проявилася саме в цій сфері. Вона поставила під загрозу стабільність грошових систем через масові неповернення позик і скорочення кредитного потенціалу, що відобразилося на платоспроможному попиті та реальному виробництві.

Результатами кризи 2008 р. стали: загальний спад економіки, сповільнення або припинення росту ВВП країн, його зменшення, зниження доходів населення, надходжень і відрахувань до бюджету, скорочення виробництва, зростання безробіття, закриття соціальних програм тощо [2]. У зв'язку з цим відбулася активізація пошуку альтернативних шляхів, концептуально нових валют, заснованих на інформації.

У 2008 р. було описано систему платежів за допомогою «криптовалют», яка не потребувала участі третьої сторони. Запропонована система прямих платежів мала технологічні переваги перед стандартними валютами. Однак, наразі існує багато невирішених питань з

методологічних, методичних та правових питань у цій сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями зазначеного питання займаються як зарубіжні, так і вітчизняні вчені. Вагомий вклад у розв'язанні цієї проблеми зробили такі фахівці: Ван Дай, Н. Сабо, О. Галицький, М. Клягін, В. Супян, К. Уілсон, Ф. Вельд, М. Інгланд, Б. Бернанке, А. Грінспен, Х. Влахос, П. Кругмен, Н. Крістін, Е. Гельцл. Однак існує чимало не вирішених раніше проблем щодо визначення сутності криптовалют, оцінки позитивних та негативних ефектів від їх впровадження, правових основ функціонування та регулювання емісії на світових фінансових ринках тощо.

**Постановка завдання.** Розповсюдження цифрових валют зумовлює актуальність дослідження явища існування криптовалют. Метою статті є визначення особливостей функціонування криптовалют Bitcoin на сучасних фінансових ринках та оцінка переваг і недоліків її впровадження для національної системи господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Під «криптовалютою» розуміють вид цифрової валюти, облік якої можливий з допомогою криптографічних методів [3, с. 10-11], а емісія ґрунтується на принципі доказу виконаної роботи комп'ютером (від англ. «proof-of-work»). Як правило, всі наявні нині криптовалюти мають «псевдонімний» характер, тобто всі транзакції проводяться публічно, при цьому зв'язок з конкретною людиною відсутній.

Отримання кожної нової одиниці криптовалюти супроводжується певними витратами електроенергії і робочого часу комп'ютера. Тому прийнято вважати, що «занапад» криптовалюти настане тоді, коли на видобуток її одиниці витрачається більше ресурсів, ніж її реальна вартість.

Однією з найбільш відомих та розповсюджених криптовалют є Bitcoin (BTC). Ідея створення такої валюти виникла ще в 1998 р., але лише через 10 років було опубліковано основні засади функціонування пірингової платіжної системи. Засновником Bitcoin вважають С. Накамото [4].

Проте досі невідомо, чи була засновником тільки одна людина чи, може, група людей. Відомо лише те, що розробка проекту почалася у 2007 р., а в 2009 р. після оприлюднення протоколу і реєстрації першого клієнту, завдяки чому мережа почала роботу, він повністю покинув проект. Подальшу розробку і координацію роботи bitcoin-клієнту Bitcoin Core виконував головний інженер Bitcoin Foundation Г. Андерсен, основні функції якого зводились до контролю за обробкою угод, збереженням їх історії, а також поширенням інформації в мережі про гаманець, який був встановлений за допомогою клієнта. У 2014 р. його посаду зайняв нідерландець Володимир ван дер Лаан [5].

BTC є децентралізованою криптовалютою, оскільки особливістю її платіжної системи є відсутність банку-емітента. Його транзакції і емісію регулює обширна peer-to-peer мережа. BTC використовує розподілену в мережі єдину базу даних, що входить в до децентралізованої тимчасової мережі, яка використовує електронний цифровий підпис та підтримується «proof-of-work»-протоколом для забезпечення безпеки і легітимності представлених в обіг коштів.

Мережа побудована таким чином, що вона може збільшувати грошову масу в логарифмічній прогресії, доки не буде досягнуто цифру у 21 млн BTC. Приблизно у 2131 р. на 6 930 000 блоці їх емісія буде повністю зупинена. Для забезпечення достатньої кількості засобів BTC поділяється до восьмого знаку після коми. Ця найменша частка має назву «сатоші» на честь засновника всієї мережі [6].

На початковому етапі емісія складала 50 BTC у кожному блоці. Але кожні 210 тис. знайдених блоків знижують її вдвічі (приблизно один раз у чотири роки). Наприклад, після 28 листопада 2012 р. значення зменшилося до 25 BTC відповідно до алгоритму. Треба зазначити, що в листопаді 2014 р. в обігу вже знаходилося 12 млн BTC, що складає більше половини їх максимально можливої кількості.

Зміну курсу 1 BTC щодо долара США на світових біржах показано у таблиці 1 та на рисунку 1.

Таблиця 1

Зміна курсу 1 BTC до долара США впродовж 2014-2015 рр.

Місяць Валюта	Квітень	Травень	Червень	Липень	Серпень	Вересень	Жовтень	Листопад	Грудень	Січень	Лютий	Березень
BTC-e (Білорусь)	438,38	615,0	638,15	577,68	475,9	382,97	335,07	374,39	316,77	259,98	248,0	241,06
Kraken (США)	-	-	-	-	509,98	380,02	347,95	396,32	319,14	216,69	250,11	244,42
BitStamp (Велика Британія)	448,85	627,8	641,11	582,03	479,03	389,51	337,78	377,01	320,98	216,9	253,47	244,24
OKCoin (Китай)	-	-	-	-	-	387,97	338,36	378,15	319,81	216,91	255,32	244,29

Джерело: розроблено за даними [7]



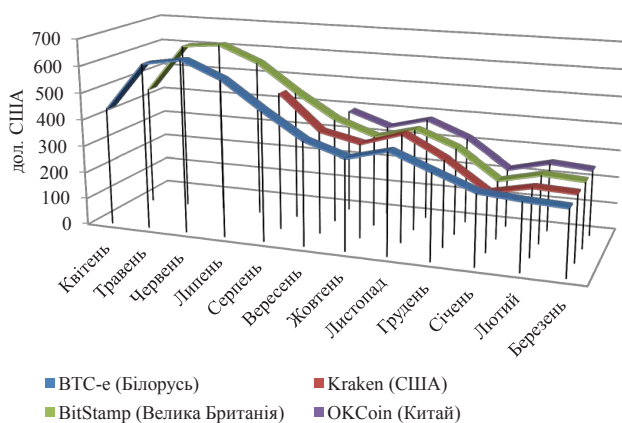


Рис. 1. Динаміка курсу 1 BTC до долара США в 2014-2015 рр.

Джерело: авторська розробка

Проаналізуємо дані таблиці. У червні спостерігався пік росту курсу BTC через збільшення попиту і поширення операцій з BTC. З липня 2014 р. прослідковується динаміка спаду, пов'язана з економічно-політичними зрушенням в країнах діяльності бірж. Вже з березня курс BTC стабілізувався і в цілому можна побачити однакову позитивну тенденцію на всіх представлених біржах.

Оскільки ця валюта є нематеріальною, користувачі виконують операції з валютою напряму без допомоги посередників. Придбати BTC можна так [8]:

- 1) у приватних осіб – через спеціалізовані сайти;
- 2) в обмінниках – їх можна обміняти на інші електронні валюти або відкрити гаманець для їх зберігання з допомогою банківської карти;
- 3) на біржі – цей спосіб придбання і заробітку на різниці курсів можливий тільки за умови знання особливостей роботи біржі;
- 4) отримати BTC можна в обмін на інші товари та послуги. В цьому випадку продавець отримує монети на особовий bitcoin-рахунок;
- 5) через bitcoin-майнінг – це вид заробітку BTC завдяки програмному забезпеченню комп'ютера та його потужності.

Для отримання BTC через bitcoin-майнінг потрібно відповідне програмне забезпечення та спеціалізовані апаратні засоби. Програмне забезпечення просте у використанні з відкритим початковим кодом [9], який забезпечує безкоштовне відкриття та завантаження. Користувачу потрібен гаманець та зашифрований банківський онлайн-рахунок для зберігання зароблених монет. Але ці гаманці можуть піддатися зовнішнім атакам. Оскільки ні один центральний банк не забезпечує BTC, то немає ніякої можливості для окупності втрат.

Другою частиною програмного забезпечення є майнінг (від англ. «mining» – видобуток, гірнична справа). Він забезпечує «видобуток» нових монет, суть якого зводиться до вирішення складної криптозадачі методом повного перебо-

ру комбінацій, а також перевірку всіх операцій з ними [10]. Чим комп'ютер потужніший, тим швидше майнінг почне генерувати нові монети. На початку «видобутку» звичайні персональні комп'ютери були досить швидкі для генерування BTC. Це призвело до того, що на спочатку «видобуток» був легшим з наступним ускладненням. За останні кілька років користувачі перейшли на надпродуктивні ПК або потужні сервери, оскільки звичайні комп'ютери більше не підходять для вирішення складних криптозадач. Через те, що мережа BTC збільшується надшвидкими темпами, «видобуток» став технологічно складним процесом.

Всі операції пов'язані між собою «віртуальним замком». Після обчислення блоку даних програма розсилає результати всім іншим клієнтам мережі, які перевіряють його і враховують у своїх розрахунках, створюючи «ланцюги блоків». Це дозволяє всім клієнтам обчислювати унікальні значення для знаходження нових BTC.

Крім того, у цьому блоці зберігаються всі транзакції, які відбувалися у системі у період обчислення. Транзакція містить інформацію про те, з якого на який гаманець були перераховані кошти, їх розмір, а також час операції. Через децентралізацію системи транзакції платіжів їх складно відстежити.

BTC має свої переваги та недоліки. Прихильники використання системи BTC виокремлюють три основні переваги:

1. Відсутність інфляції. Глосарій банківської термінології НБУ трактує інфляцію як тривале зростання загального рівня цін, що відображає зниження купівельної спроможності грошової одиниці. Є ще одне визначення, яке характеризує її як процес зменшення вартості грошей, у результаті якого на однакову суму грошей через деякий час можна купити менший обсяг товарів і послуг. Із цього випливає зворотне, що інфляція виникає через переповнення каналів обігу грошовою масою понад потреби товарообігу, що викликає знецінювання грошової одиниці й ріст цін.

В першому законі грошового обігу [11, с. 164] зазначено, що грошова маса, необхідна для обслуговування товарообороту, прямопропорційна сумі товарних цін та оберненопропорційна швидкості обігу грошей. Кількість грошей розраховується за формулою (1):

$$G = \frac{\sum TC}{III}, \quad (1)$$

де  $G$  – грошова маса для обслуговування товарообороту;

$\sum TC$  – сума товарних цін певного періоду;

$III$  – швидкість обігу грошей за певний період.

У системі BTC максимально можлива грошова маса обмежена та збільшується з визначеною швидкістю. Тому товарні ціни залишаються на однаковому рівні і відсутнє знецінення валюти. Завдяки цьому в системі не існує можливості інфляції.

Але є різновиди криптовалют, яким притаманна інфляція. Яскравим прикладом є система криптовалют під назвою «Peercoin». Її особливістю – це відсутність обмежень на об'єм емісії монет, але швидкість здобуття монет визначена. Тому для цієї системи характерна інфляція у розмірі 1%.

2. Анонімність. Кожен клієнт зберігає інформацію про всі виконані транзакції і кількість BTC у гаманці. Ні банки, ні податкові служби, ні держава не можуть контролювати обмін монетами між гаманцями користувачів, що скорочує надходження податків до державного бюджету.

Але оподаткування криптовалют може бути присутнє у самій системі. Система під назвою Freicoin має на меті подолання однієї з основних проблем сучасних грошей, яка пов'язана з накопиченням валюти замість її інвестування. Це може призвести до дестабілізації цін та загальмувати економічний розвиток. Тому для подолання цієї проблеми введено річний податок «за простій» у розмірі 5%, яким автоматично оподатковуються всі транзакції. Цей податок повинен стимулювати постійний обіг валюти в системі.

3. Значна економія витрат на емісію грошей. В США витрати на друкування однієї 100-доларової купюри нового зразка, за даними CNBC, становлять 12 центів, а на банкноти іншого номіналу – 6 центів. У 2009 фінансовому році їх було випущено 1,786 млрд штук 100-доларових купюр. Тобто загальні витрати на друкування склали більше 2 млрд дол. Термін служби банкноти складає 89 місяців, але випуск купюр поновлюється кожні три роки.

Оскільки система BTC є нематеріальною, то чеканка монет і друкування банкнот, а також пов'язані з цим витрати на обслуговування, стануть непотрібним. А звідси можливе спрощення банківської, фінансової системи тощо.

Опоненти використання BTC наводять два основних недоліки віртуальної валюти. По-перше, анонімність переказу коштів заважає державі контролювати переміщення валюти, що робить можливим безперешкодне виведення коштів з країни, а також це дає інструмент для розвитку ринку нелегальних товарів (наркотиків, зброї, контрабанди тощо). По-друге, дефляційна природа валюти призводить до скорочення витрат населення і збільшення їх накопичень. А це негативно впливає на економіку країни в цілому [10].

Саме через це більшість країн є противниками використання BTC. Центральні банки і регулюючі органи в усьому світі побоюються криптовалют через відсутність засобів контролю. Передусім їх турбує безконтрольна емісія, точніше неможливість впливати на емісійний центр.

По-друге, це неможливість контролювання руху капіталу. Для того щоб скористатися засобами, вкладеними в BTC, необхідно мати доступ

в інтернет, програмне забезпечення і пароль від власного гаманця. Незалежно від географічного розташування, громадянства та інших факторів, людина може використовувати свої гроші і при цьому не платити які-небудь податки за ввезення або вивезення капіталу, декларувати ці кошти або взагалі повідомляти владі свої країни чи країни, в яку відбувся переказ коштів. Фактично використання BTC робить людину незалежною від регулюючих фінансових інститутів, банків, правоохоронних органів. Системи криптовалют роблять капітал абсолютно вільним, що лякає центральні банки різних країн, оскільки контроль за рухом капіталу є одним з основних джерел влади.

На нашу думку, популярність криптовалют загрожує стабільності національних валют, підживляючи цим статус світових резервних валют, які можуть повністю замінити криптовалюту собою. BTC – більш зручний засіб платежу, зберігання та накопичення. Звичайно, різке коливання вартості цієї криптовалюти приносить дохід світовим центральним банкам, у яких з'являється можливість заявляти про небезпечність зберігання коштів у BTC. Проте стабілізація курсу і відсутність інфляції стають причиною того, що економічно активна частина населення буде відмовлятися від національної валюти на користь криптовалюти. Через це фінансові установи змушені вимагати заборони її використання.

Національний банк України заявив, що використання BTC може супроводжуватися високим ризиком. У роз'ясненні [12] зазначено, що «згідно з Конституцією України (ст. 99), Цивільним кодексом України (ст. 192), Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (ст. 3) та Декретом Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 р. № 15-93 «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (ст. 3) гривня як грошова одиниця України є єдиним законним платіжним засобом в Україні, приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території України для проведення переказів та розрахунків. Однією з функцій Національного банку України є монопольне здійснення емісії національної валюти України та організація готівкового грошового обігу (ст. 7 Закону України «Про Національний банк України»). Випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються (ч. 2 ст. 32 Закону України «Про Національний банк України»).

Враховуючи зазначене вище, Національний банк України розглядає «віртуальну валюту/ криптовалюту» Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю і не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства.

Крім того, під час використання «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin є фактор підвищеного ризику, пов'язаного з такою послугою, операцією або каналом постачання, зокрема анонімність операції (які можуть враховувати готівку), децентралізованість операції» [12].

Цієї думки дотримується і уряд Франції, який рекомендував утриматись від використання BTC. У Фінляндії BTC розглядається не як валюта, а як «сировинний товар». В Естонії взагалі відмовляються від його використання. У Швейцарії скептично ставляться до Bitcoin.

Уряд Іспанії випустив нові правила, які офіційно визнають електронну платіжну систему, що використовує Bitcoin. Таїланд переглянув своє перше заборонне ставлення до Bitcoin, визнавши його використання законним. У США BTC не заборонені, там вони розглядаються як один із засобів платежу в електронній комерції, наприклад в Каліфорнії прийнятий закон, який офіційно визнає легітимність «приватних валют».

Норвегія стала останньою країною, яка офіційно визнала Bitcoin. Норвезький уряд заявив, що не визнає BTC реальними грошима, замість того він класифікував його як актив, який обкладається податком на приріст капіталу. Уряд також визначив, що з ділових операцій з використанням Bitcoin стягується податок з продажів.

Німеччина заявила, що вона не визнаватиме Bitcoin як іноземну валюту або електронні гроші, але легалізує його як «особисті гроші» або «одиниці обліку», і саме завдяки цьому почне його оподаткування.

Новини за останні кілька років свідчать про те, що країни світу все частіше і ширше використовувати систему BTC. Так, Кіпрський університет Нікосії з листопада 2013 р. став приймати валюту BTC як спосіб сплати за навчання, тобто став першим в світі університетом, який погодився на використання віртуальної валюти.

Керівництво німецької біржі Bitcoin.de повідомило про початок співпраці з інноваційним вітчизняним банком Fidor. У компанії стверджують, що Bitcoin.de стала першим майданчиком для проведення торгів у криптовалюти, яка пряму підключилася до класичної банківської системи. Представники Bitcoin.de зазначають, що такий крок дозволить істотно прискорити операції з віртуальною валютою. Наприклад, конвертація Bitcoin в євро тепер буде займати всього кілька секунд. Для цього обидва учасники угоди повинні мати рахунок в зазначеному банку. Крім швидкості транзакцій, це партнерство забезпечить користувачів додатковим рівнем безпеки. Всі кошти користувачів, які купують криптовалюту на Bitcoin.de, зберігатимуться на рахунках німецького фінансового банку Fidor. Тоді як зазвичай клієнтам бірж криптовалют доводиться створювати акаунти в фіатних грошах і зберігати свої кошти на торговій платформі. У випадку збоїв в системі безпеки, ці кошти було дуже легко втратити без гарантії повернення.

У Польщі мобільний оператор T-Mobile дозволяє своїм абонентам поповнювати рахунок за допомогою криптовалюти, про що компанія повідомила наприкінці лютого 2015 р. Крім того, як заохочення компанія дарує безкоштовно 20% хвилин клієнтам, які поповнили рахунок криптовалютою.

**Висновки.** Основними особливостями використання криптовалюти Bitcoin є забезпечення конфіденційності користувачів та анонімності переказів, прискорення обігу капіталу, скорочення значних операційних витрат, які пов'язані з обігом паперових грошей, вдосконалення системи грошових переказів, мінімізація впливу інфляційних процесів, а також спрощення платіжної системи.

Незважаючи на всі переваги використання криптовалюти Bitcoin, вона може становити певну небезпеку для фінансової системи через її неконтрольованість та невизнання в правовому аспекті як в Україні, так і в багатьох країнах світу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петрова Т.Ю. Світова фінансова криза: глобальна та локальні аспекти [Електронний ресурс] / Т.Ю. Петрова. – Режим доступу: <http://library.kr.ua>.
2. Афанасьєва А.Н. Экономический кризис 2008 г. и его последствия в экономике [Электронный ресурс] / А.Н. Афанасьєва, И.А. Лукин // Материалы V Международной студенческой электронной научной конференции [«Студенческий научный форум»]. – Режим доступа: <http://www.scienceforum.ru>.
3. Багинський О.В. Перспективи використання криптовалюти Bitcoin / О.В. Багинський // Матеріали міжнародної наукової конференції [«Міжнародне науково-технічне співробітництво: принципи, механізми, ефективність»], (Київ, 13-14 бер. 2014). – К.: НТУУ «КПІ», 2014. – С. 10-11.
4. Козловський С. Никто не знает, но стоит дорого [Электронный ресурс] / С. Козловський. – Режим доступа: <http://lenta.ru/>.
5. 4 приоритета Владимира Ван дер Лаана – нового главного разработчика Биткойн [Электронный ресурс] // Coinspot. – Режим доступа: <http://coinspot.io>.
6. Questions about Bitcoin. [online] Available at: <https://bitcointalk.org/index.php>.
7. Курс обмена валют [Электронный ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступа: <http://ru.investing.com>.
8. Bitcoin Foundation Ukraine. [online] Available at: <http://www.bitcoinua.org/#what-is-bitcoin>.
9. Bitcoin Project. [online] Available at: <https://bitcoin.org/uk/faq>.
10. Тарас Ш. Криптовалюта: что такое Биткойн? [Электронный ресурс] / Ш. Тарас. – Режим доступа: <http://www.provest.com/>.
11. Економічна теорія: політекономія: підруч. / за ред. В.Д. Базилевича. – 6-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – С. 162-166.
12. Правомірність використання в Україні «віртуальної валюти/криптовалюти» Bitcoin: офіційне роз'яснення Національного банку України від 10.11.2014 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.



УДК 336.02

Мельник В.М.

*доктор економічних наук, професор  
Європейського університету*

Гудзенко І.С.

*аспірант  
Європейського університету*

## ЕВОЛЮЦІЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ

### EVOLUTION OF BUDGETARY-TAX MANAGEMENT OF BUSINESS ENTITIES' FINANCIAL ACTIVITIES IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

Досліджено розвиток бюджетно-податкового регулювання діяльності суб'єктів господарювання в Україні. На основі аналізу статичної та фактичної інформації щодо видатків зведеного бюджету на поточні та капітальні трансферти, податкових пільг, кредитування з бюджету, державних гарантій підприємствам протягом 1991-2014 рр. виявлено особливості та закономірності розвитку державної фінансової підтримки підприємств в Україні. В результаті виокремлено п'ять етапів еволюції бюджетно-податкового регулювання діяльності підприємств, визначено основні проблеми та напрями подальшого розвитку.

**Ключові слова:** бюджетно-податкове регулювання, державна фінансова підтримка суб'єктів господарювання.

#### АННОТАЦИЯ

Исследовано развитие бюджетно-налогового регулирования деятельности субъектов хозяйствования в Украине. На основе анализа статической и фактической информации по расходам сводного бюджета на текущие и капитальные трансферты, налоговым льготам, кредитованию из бюджета, государственным гарантиям предприятиям в период 1991-2014 гг. выявлено особенности и закономерности развития государственной финансовой поддержки предприятий в Украине. В результате выделено пять этапов эволюции бюджетно-налогового регулирования деятельности предприятий, выявлены основные проблемы и направления дальнейшего развития.

**Ключевые слова:** бюджетно-налоговое регулирование, государственная финансовая поддержка субъектов хозяйствования.

#### ANNOTATION

The article touches upon development of budgetary-tax management of business entities' activity in Ukraine. Research is based on static and factual information about the consolidated budget expenses on current and capital transfers, tax benefits, loans from the budget and state guarantees to businesses for the period of 1991-2014. We define specifics and regularities of development of the state financial support to businesses in Ukraine. Thus as a result of research five stages of evolution were revealed budgetary-tax management of business entities' financial activities and main problems and directions of further development are defined as well.

**Keywords:** budgetary-tax management, state financial support for business entities.

**Постановка проблеми.** Державне регулювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання як процес регламентування умов формування їх зовнішніх і внутрішніх фінансових відносин, здійснення основних видів фінансових операцій нині реалізується в усіх країнах з розвиненою ринковою економікою, не суперечачи широкій самостійності підприємств у виборі напрямів, форм і методів здійснення своєї фінан-

сової діяльності. Водночас останні визначаються факторами, такими як рівень економічного розвитку країни, ступінь її інтегрованості зі світовою економічною системою, різноманіттям форм фінансових відносин, рівнем розвиненості фінансового ринку та його інфраструктури, різноманіттям використовуваних в господарській практиці фінансових інструментів та ін. З урахуванням цих чинників кожна держава розробляє та проводить державну фінансову політику щодо підприємств як цілеспрямоване регулювання окремих аспектів фінансової діяльності суб'єктів господарювання з боку держави, зокрема інструментами бюджетно-податкового регулювання, відповідно зі стратегією і конкретними умовами його економічного розвитку.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Теоретичні основи та практичні аспекти фінансового регулювання суб'єктів господарювання знайшли своє відображення у працях українських вчених, зокрема В. Гейця, Т. Єфименко, В. Загорського, Ю. Іванова, В. Кміть, А. Крисоватого, М. Крупки, А. Лісового, І. Ломачинської, І. Луїної, В. Мельника, О. Молдована, В. Плиси, І. Сірої, О. Сич, А. Соколовської та ін. Проте сучасні умови господарювання в Україні, що супроводжуються невизначеністю та нестабільністю, потребують подальшого дослідження цієї проблеми, особливо у контексті сучасних трансформацій в економічній та фінансовій політиці країни.

**Постановка завдання.** Основною метою статті є дослідження особливостей, закономірностей та протиріч бюджетно-податкового регулювання фінансової діяльності суб'єктів господарювання в процесі становлення та розвитку національної економіки України.

**Виклад основного матеріалу.** На сьогодні можна виокремити п'ять основних етапів розвитку бюджетно-податкового регулювання суб'єктів господарювання в Україні.

Початок першого етапу (1991-2000 рр.) пов'язаний з розпадом СРСР і набуттям незалежності України, що заклало основи становлення незалежної національної економічної та фінансової системи. Відсутність скоординова-



ної економічної та фінансової політики в цей період призвела до порушення основних макроекономічних пропорцій монетарного обігу та фіскального перерозподілу суспільного продукту, хронічного дефіциту і збільшення державного боргу, зокрема прихованого, та витрат на його обслуговування, гіперінфляції тощо. Відсутність якісних реформ обумовила поширення неформальної економіки, бартерних відносин, пригнічення економічної конкуренції, зростання дебіторської та кредиторської заборгованостей. В результаті функцію регулювання власності виконують не ринкові інститути, а держава, посилюється податкове навантаження на сумлінним платників податків, спостерігається деформація структури економіки, збільшується збитковість та кредиторська заборгованість, що переносить прострочені боргові зобов'язання за енергоносії з приватного сектору на державний [1-2].

Основними формами державної підтримки підприємств в цей період були прямі бюджетні асигнування, податкові пільги, списання заборгованості. Обмежене застосування непрямих методів можна пояснити недостатнім рівнем розвитку грошово-кредитної системи, відсутністю бюджетно-податкової стабільності в результаті спаду виробництва, високих темпів інфляції, зниження реальних доходів населення, зростання тіньової економіки, зарегульованістю економіки. Проблеми поглиблювалися й неефективністю та необґрунтованістю приватизаційних процесів, недосконалістю законодавства, непослідовністю соціально-економічних реформ, непрозорістю відносин й ін.

Початок 1990-х рр. – становлення податкової системи України. Через відсутність чіткого уявлення щодо результатів формування системи оподаткування відбувається часта зміна об'єкту, ставок, бази оподаткування, плутанина щодо вибору методу обліку фінансових результатів, з'являються нові податки. Кількість податкових пільг в 1999 р. становила 334, їх перелік не був стабільним. Обсяг податкових пільг до ВВП в 1997 р. становив 29,0%, у 1999 р. – 30,4%, у 2000 р. – 27,5%. У структурі податкових пільг на початок 2000 р. податок на прибуток забезпечував 11,8% від загальної суми пільг та 71,7% відносно надходжень податку до бюджетів, плата за землю – 1,9% і 6,3% відповідно, ПДВ – 81,0% і 401,5%, акцизний збір – 4,5 і 95,0. Сукупні пільги становили 140,5% від податкових надходжень до бюджету [3, с. 59].

Державні гарантії як форма підтримки суб'єктів господарювання в цей період була неконтрольованою, прострочена заборгованість з них стрімко зростала: 1995 р. – 266 млн дол. США, 1996 р. – 362, 1997 р. – 460, 1998 р. – 875, 1999 р. – 1 026 млн дол. США [4]. Видатки з обслуговування та погашення кредитів під державні гарантії в 1991 р. становили 31% від сукупних боргових платежів держави, разом із внутрішніми. Стрімко накопичувались про-

строчені борги, за які мала відповідати держава. Менше ніж 15% підприємств-позичальників іноземних кредитів сплачували належні платежі; близько 1/3 – не сплачували кредити взагалі. Більшість такої заборгованості – зобов'язання вітчизняних підприємств з оплати закордонних товарів. Отже, за рахунок державного бюджету дотувались іноземні виробники, замість розвитку власного виробництва.

Другий період (2000-2005 рр.) зумовлений початком бюджетної реформи, впровадженням у бюджетний процес програмно-цільового методу, що в цілому сприяло удосконаленню бюджетної підтримки суб'єктів господарювання. Прийнято Бюджетний кодекс України (2001), закони «Про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти» (2000), «Про концесії» (1999), відповідно до яких було встановлено основні поняття, категорії, зокрема визначено формальні ознаки одержувачів, види підтримки, механізм підготовки та попереднього розгляду і погодження актів. В подальшому це забезпечило структуризацію, можливість інвентаризації, аналіз та перегляд значної кількості заходів з державної підтримки.

Вагому частку видатків зведеного бюджету становлять видатки розвитку на економічну діяльність, які протягом 2000-2010 рр. складали 1,5-3,5% ВВП [5]. Основними їх реципієнтами в цей період є підприємства транспортної галузі, вугільної промисловості, сільського господарства (80-85%). Водночас видатки розвитку спрямовувались переважно не на інвестиційну діяльність, а на підтримку неефективних та/або тих, що здійснюють квазіфіскальні операції держпідприємств. Лише у 2004 р. субсидії і поточні трансферти в структурі видатків бюджету на економічну діяльність були витіснені капітальними видатками, в усі інші роки – значно перевищували капітальні [7].

Динаміка кількісних характеристик обсягу податкових пільг в Україні постійно змінювалася. Масштаби пільг, які держава надає привілейованим платникам податків, щодалі збільшуються. Якщо в 2000 р. сума пільг становила 46,8 млрд грн (надходження до зведеного бюджету 49,1 млрд грн), то вже у 2003 р. – 65 млрд грн (75,2 млрд грн). У 2003 р. із 683,9 тис. зареєстрованих юридичних осіб, платників податків, податковими пільгами скористалося 103,7 тис. [8, с. 99]. Понад 30% пільг отримують промислові підприємства. У 2003 р. до бюджетів усіх рівнів від таких суб'єктів господарювання не надійшло близько 24 млрд грн, що в 1,2 рази перевищило обсяги перерахованих ними до бюджету платежів. Близько 30% пільг у промисловості отримали підприємства чорної металургії (8,1 млрд грн), що в 4,8 рази більше від їх виплат до бюджетів – 8,1 млрд грн [8, с. 101] (переважно скористалися пільгою з обчислення за нульовою ставкою ПДВ за операціями з продажу товарів, що були експортовані). Також до найбільших

реципієнтів слід захищати автомобілебудування та суднобудування.

У 2003 р. катастрофічно зросли пільги з ПДВ (понад три рази) [5], що свідчить про відсутність ефективної політики регулювання підприємницької діяльності в Україні. У 2004 р. для виправлення цієї ситуації була переглянута та скорочена кількість пільг за основними податками, насамперед з ПДВ, що забезпечило їх скорочення протягом наступних років.

Продовжують надавати, не зважаючи на неефективність, й гарантії по кредитах суб'єктам господарювання.

У цей період Україна готується до вступу до СОТ, що не могло не вплинути на еволюцію системи державної підтримки. Так склалося, що заходи, які держава частіше проводить у цей період в Україні, слід вважати адресними (у 2002 р. понад 71,5% від усіх субсидій [9, с. 59]). Однак їх використання, якщо це шкодить іншим учасникам СОТ, заборонено та супроводжується санкціями. А ті форми підтримки, які дозволені СОТ, в Україні використовуються нечасто. До неадресних форм державної підтримки, які не регулюються правилами СОТ, належать: підтримка конкурентної науково-дослідної діяльності підприємств, послуги у сфері маркетингу, сприяння впровадженню міжнародних стандартів якості, розвиток загальної інфраструктури обслуговування виробництва та експорту, навчання та перекваліфікація робочої сили та управлінців, підтримка малого бізнесу, впровадження нових стандартів охорони довкілля тощо.

Умовами СОТ передбачено і перегляд податкових пільг, оскільки вони вважаються субсидіями. Нормами ЄС та СОТ допускається надання податкових пільг підприємствам, але існують певні обмеження щодо їх використання. Наприклад, в ЄС допускаються податкові пільги з метою підтримки інвестиційних проектів, однак забороняється для покриття поточних витрат. Також не відповідає вимогам СОТ списання простроченої податкової заборгованості.

У 2003 р. була прийнята «Концепція перебудови системи державних субсидій, що надаються галузям національної економіки», розроблена з урахуванням положень угод СОТ «Про субсидії та компенсаційні заходи», «Про сільське господарство». Вона передбачала реформу системи державних субсидій галузям економіки відповідно до міжнародної практики, норм і правил СОТ, прийняття ряду законодавчих актів, зокрема рамкового закону про держдопомогу. Але всі передбачені вимоги не виконуються до сьогодні.

На початку 2000-х рр. з'являються такі інституційні форми розвитку економіки: спеціальні економічні зони (СЕЗ), зони пріоритетного розвитку (ТПР), технопарки (ТП). Значну роль відповідно до світового досвіду у цьому процесі відіграє організована безпосередньо державою система підтримки суб'єктів господарюван-

ня. Однак сьогодні можна засвідчити їх низьку ефективність, зокрема виявлено обернений зв'язок між податковими пільгами і надходженням інвестицій, СЕЗ і ТПР стали легальним інструментом мінімізації імпорتنих податків і зборів та суттєвого зниження собівартості виробництва товарів, погіршення конкурентного середовища, поширення тіньової економіки і злочинної діяльності й ін. У цілому станом на 1 квітня 2007 р. з початку функціонування суб'єкти СЕЗ і ТПР отримали податкових пільг на суму 10,4 млрд грн, тоді як обсяг надходжень до бюджету склав 8,1 млрд грн [10].

З 2000 р. держава надає допомогу на розвиток технопарків. За понад десятирічну історію їх функціонування в Україні в рамках встановленого законом спеціального режиму інноваційної діяльності загальний обсяг державної допомоги їм склав 762,0 млн грн, з яких 697,1 млн надійшли у вигляді непрямої допомоги [10]. Основною формою державної підтримки технопарків в Україні виявились податкові пільги. За дослідженнями [11, с. 5], результативність такої допомоги оцінюється в 529,8 млн грн іноземних інвестицій у сферу новітніх технологій, створення 3 529 робочих місць, зниження потреби в імпорті сировини в окремих виробництвах, зниження енерговитрат в окремих виробництвах, виробництво і реалізації інноваційної продукції вартістю 7 760 млн грн (1 грн державної допомоги супроводжувалась створенням інноваційної продукції в середньому на рівні 10,5 грн [12, с. 7]), покращення структури експорту, зростання платежів до бюджету і цільових фондів (943,6 млн грн) й ін. Водночас втрата довіри інвесторів в результаті політичної нестабільності, невизначеності державної політики щодо допомоги технопаркам, невиконання зобов'язань, порушення гарантій призвело до того, що ця форма розвитку підприємництва в Україні не розвинулась.

Третій етап розвитку державної підтримки суб'єктів господарювання (2005–2010 рр.) обумовлений активним розвитком міжнародної економічної інтеграції, зокрема із СОТ, і позначився масштабним скороченням форм державної підтримки. Однак, як зазначають експерти [13], скорочення відбувалося без модернізації системи її надання. Саме незавершеність модернізації системи державної підтримки негативно позначилася і на потенціалі структурної перебудови економіки в цілому. Також експерти [15, с. 4] зауважують, що об'єктивна потреба багатьох галузей ринку з високою доданою вартістю в одержанні адекватної та обґрунтованої підтримки не могла бути задоволена повною мірою через необхідність дотримання міжнародних зобов'язань, а також відносно менших можливостей лобіювання відповідних рішень. Отже, державні ресурси спрямовуються здебільшого в галузі, більш схильні до тенденцій економіки ренти. Конкуренція між галузями за обмежені ресурси бюджету, відсутність єдиних

правил гри, переліку базових принципів надання допомоги негативно позначилися на стратегічних перспективах багатьох секторів вітчизняної економіки.

Досліджуючи економічні витрати бюджетів у цей період, слід зауважити, що темпи приросту субсидій і поточних трансфертів у структурі економічних витрат бюджету перевищили темпи приросту капітальних витрат. Майже всю допомогу становила секторальна (у 2009 р. – 98%), коли горизонтальна коливалась від 1,5-4,5%. Понад 30% цієї допомоги в Україні отримує АПК, понад 50% – ГМК, понад 18% – вугільна промисловість.

До списку основних реципієнтів бюджетної допомоги додалась нафтогазова галузь. Це насамперед пов'язано з тим, що з 2006 р. держава взяла на себе компенсацію втрат НАК «Нафтогаз України» в результаті того, що природний газ реалізовувався на внутрішньому ринку за цінами нижчими від ціни його придбання. Втрати НАК «Нафтогаз України», визначені як сума збитку після оподаткування та податку на прибуток підприємств, сплаченого до бюджету за мінусом державних субсидій, становили у 2006 р. 1 496 млн грн, у 2007 р. – 835, у 2008 р. – 8 112, у 2009 р. – 23 685. Відповідно до розрахунків уряду у 2010 р. дефіцит НАК «Нафтогаз України» становив близько 15 млрд грн [14]. Окрім того, з метою покриття втрат цієї компанії, які різко зросли у 2009 р., уряд збільшив витрати у формі поповнення статутного капіталу. Зокрема, у 2009 р. було передано НАК «Нафтогаз України» в обмін на додаткову емісію акцій, ОВДП обсягом 18,6 млрд грн, у 2010 р. – 13,2 млрд грн, у січні-серпні 2011 р. – 8,5 млрд грн.

Основним реципієнтом витрат бюджету на розвиток є вугільна промисловість та інші галузі з видобутку твердого палива. Обсяг видатків на їх підтримку з 4,2 млрд грн у 2006 р. зросли до 7,4 млрд грн у 2010 р. (1% ВВП). У 2009 р. змінився механізм використання коштів держдопомоги цими підприємствами державної власності, зокрема їх звільнили від сплати внесків до Пенсійного фонду. Це компенсувало їм у 2009 р. і 2010 р. 4,0 та 4,3 млрд грн. Усі ці видатки спрямовуються на покриття збитків в результаті того, що оптова ціна реалізації вугілля не покривала собівартості його видобутку [7].

Протягом 2005-2010 рр. обсяг втрат бюджетів внаслідок пільгового оподаткування становив у 2005 р. – 12,4 млрд грн, у 2006 р. – 13,5, у 2007 р. – 17,5, у 2008 р. – 22,8, у 2009 р. – 28,2, у 2010 р. – 37,1 млрд грн. Дані демонструють стійку тенденцію до зростання обсягів цих втрат бюджету, що призводить до стійкого зменшення обсягів державних фінансів, недофінансування програм економічного та соціального розвитку. У структурі втрат бюджетів від податкових пільг близько 90% припадає на ПДВ, понад 5% – на податок на прибуток, близько 1,7% – на плату на землю [8; 15].

Окрім того, аналіз ефективності податкових пільг показує досить невтішні висновки. Збільшення втрат бюджету від надання податкових пільг не мало позитивного ефекту для економічної активності, податкові пільги негативно впливали на обсяг випуску продукції та інвестиції в основний капітал, стимулювали сповільнення економічного зростання [16].

Кредитування суб'єктів господарювання із бюджету становить незначну частку державної допомоги. Наприклад, у 2005 р. кредитів надано на суму 2,4 млрд грн, а повернено 2,6 млрд грн, у 2006 р. – 1,0 та 0,9 відповідно, у 2007 р. – 2,7 та 1,2, у 2008 р. – 3,4 та 0,75, у 2009 р. – 6,7 та 3,9, у 2010 р. – 4,7 та 3,4 [15].

Державні гарантії за кредитами суб'єктів господарювання як форма підтримки в цей період використовується неактивно. Зокрема, в 2009 р. загальна сума наданих в цей період гарантії становила 3 520,5 млн грн, у 2010 р. – 5 891,7 млн грн, що становило в 2009 р. 12,4% від втрат бюджетів від податкових пільг, 10,7% – від секторальної допомоги та в 2010 р. – 15,9% і 12,5% відповідно. Реципієнтами були сфера послуг, розвиток інфраструктури, транспорт.

Отже, розвиток держпідтримки суб'єктів господарювання в цей період характеризується розбалансованістю системи. Відсутні чіткі, прозорі механізми допомоги. Держдопомогу отримують переважно галузі, схильні до ренти.

Четвертий період розвитку державної допомоги (2011-2013 рр.) пов'язаний з прийняттям Податкового кодексу України (ПКУ). На цьому етапі основу державної підтримки суб'єктів господарювання складають десятки відповідних бюджетних програм, державних цільових програм, понад 150 норм законодавства, що передбачають пільги зі сплати податків (зборів, платежів). Серед механізмів надання підтримки – видатки держбюджету, податкові пільги, надання держгарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями суб'єктів господарювання. При цьому законодавством України не передбачено (за винятком держгарантій) систематизованих підходів та критеріїв прийняття рішень про надання державної підтримки, незважаючи на модернізацію системи, зокрема при вступі до СОТ.

Динаміка державних витрат на економічну діяльність демонструє їх зростання. Хоча їх частка у структурі витрат бюджету знижується. З 1991 р. за пріоритетністю вони з першого місця перейшли до 2013 р. на п'яте. Тож якщо у 2009 р. їх сукупний номінальний розмір становив 39,8 млрд грн, то у 2010 р. – 43,8, в 2011 р. – 57,3, в 2012 р. – 62,4 млрд грн, а в 2013 р. – 65,6% [17]. Водночас галузева структура видатків на економічну діяльність не змінюється. Основними реципієнтами залишаються підприємства гірничо-металургійного комплексу, транспорту, сільського, лісового господарства.

Втрати бюджету від податкових пільг в 2010 р. становили 37,1 млрд грн, у 2011 р. –



58,8, в 2012 р. – 48,7%, в 2013 р. – 70,4 млрд грн [18]. Переважна частка пілгь отримана з ПДВ (62%), податку на прибуток (31%), платі за землю (6%). Найбільші втрати бюджет отримав в результаті спеціального режиму оподаткування ПДВ сільськогосподарських товаровиробників, перенесення збитків від операцій з цінними паперами, оподаткування податком на прибуток операцій з цінними паперами на вторинному ринку, оподаткування за нульовою ставкою ПДВ операцій з постачання природного газу, звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання виробів медичного призначення, звільнення від податку на прибуток підприємств літакобудівної промисловості.

Обсяг наданих із держбюджету кредитів становить у 2011 р. – 7,0 млрд грн, а обсяг повернутих кредитів – 2,3, у 2012 р. – 6,2 та 2,3 відповідно, у 2013 р. – 6,0 та 5,5. Найбільше кредитів з державного бюджету було надано у сфері сільського та дорожнього господарства, енергетики та вугільної промисловості.

З 2009 р. стрімко зростають гарантії уряду за кредитами підприємств. Гарантований держборг на кінець 2013 р. становив 104,1 млрд грн, або 17,8% від загальної суми державного та гарантованого держборгу. Як і раніше, найбільша частка припадала на гарантований зовнішній борг – 13,2%. Гарантований внутрішній борг складав 27,1 млрд грн, або 4,6% від загальної суми державного та гарантованого держборгу [19]. Державні гарантії більш активно надавалися в АПК, ПЕК, сферу послуг, розвиток інфраструктури, тоді як промислові галузі отримували значно менші обсяги підтримки.

В цілому можна узагальнити, що основним напрямком державної підтримки в Україні залишаються програми галузевого спрямування. Протягом 2010-2013 рр. частка секторальної підтримки становила 94,46-98,49%.

**Висновки.** Отже, аналіз розвитку державної допомоги до 2014 р. включно дозволяє узагальнити, що за усіма формами допомоги незначну частку відведено промисловості, імпортозаміщенню, високотехнологічному виробництву. Переважна частка держдопомоги направляється на покриття збитків, антикризові заходи і не орієнтована на стимулювання економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності, заходи переважно носять короткостроковий характер. Галуzeвий розподіл допомоги свідчить про те, що зміцнюється сировинний характер економіки з високим рівнем енерговитрат. Окрім того, характерний нерівномірний регіональний розподіл держдопомоги.

Аналіз дозволяє узагальнити, що у процесі розвитку системи виокремилися такі основні форми підтримки, що сьогодні використовують в Україні: податкові пілгьги, державні гарантії за кредитами, видатки на економічну діяльність (субсидії і поточні трансферти та капітальні витрати), кредити підприємствам з бюджету. Водночас можна погодитися з висно-

вками науковців [20-21], що система підтримки все ще залишається не ефективною і не відповідає меті створення умов для стійкого економічного зростання.

Початок п'ятого етапу в 2014 р. пов'язаний зі змінами в економічному курсі країни, що потребує корінних змін у системі надання і контролю за державною допомогою, зокрема і щодо виконання зобов'язань перед СОТ і ЄС. Основним кроком у напрямку інвентаризації і систематизації, економічного обґрунтування стало прийняття Законом України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» [22], окремі статті якого діють з липня 2014 р. можна очікувати, що в перехідний період відбудеться зменшення і структуризація податкових пілгьг, перехід від використання переважно прямих форм підтримки до непрямих, підвищення рівня контролю і відповідальності за використанням фінансової допомоги, відбудеться перехід від секторальної допомоги до горизонтальної і регіональної.

Прийняття цього закону спрямовано на забезпечення захисту та розвитку конкуренції, підвищення прозорості функціонування системи державної допомоги та дотримання міжнародних зобов'язань України у сфері державної допомоги, а також на виконання зобов'язань України, визначених Угодою про співробітництво і партнерство між Україною та ЄС, Договором про заснування Енергетичного Співтовариства, Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Дія цього Закону розповсюджується на будь-яку підтримку суб'єктів господарювання за рахунок державних ресурсів або місцевих ресурсів для виробництва товарів або здійснення окремих видів господарської діяльності.

Водночас змінити системно державну підтримку окремих суб'єктів господарювання, окремих видів економічної діяльності, окремих регіонів не можливо і соціально-економічно недоцільно. Враховуючи це, передбачено, що закон вступає в дію через три роки з дня його опублікування, за виключенням окремих частин, які вступають в дію з моменту підписання документу. Зокрема, цими виключеннями передбачено, по-перше, критерії оцінки допустимості державної допомоги; по-друге, визначено, що уповноваженим органом є Антимонопольний комітет України; по-третє, порядок повернення незаконної державної допомоги, недопустимої для конкуренції, встановлюється Кабінетом Міністрів України.

Отже, можна говорити про те, що покладено основи удосконалення системи державної підтримки вітчизняних підприємств, створення інституційних, правових та організаційних засад моніторингу державної допомоги та контролю над нею, що має забезпечити мінімізацію негативного впливу державної допомоги на конкуренцію, створення рівних умов діяльності суб'єктів господарювання, сприяти розвитку конкуренції на товарних ринках України та



підвищенню ефективності використання державних ресурсів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Геєць В. Ринкова трансформація в 1991-2000 роках: здобутки, труднощі, уроки / В. Геєць // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія реформ. – К., 2001. – С. 32-33.
- Шаблиста Л.М. Фінанси підприємств: витоки кризових явищ та роль держави в їх подоланні / Л.М. Шаблиста // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 4. – С. 53-67.
- Актуальні аспекти механізму модернізації економіки України / редкол.: В.І. Кононенко та ін.; НАН України; Ін-т економіки. – К., 2003. – 146 с.
- Кравчук Д. Історія формування боргової залежності України [Електронний ресурс] / Д. Кравчук. – Режим доступу: <http://commons.com.ua/formuvannya-zalezhnosti/>.
- Дубовик О.Ю. Пільги як інструмент державного податкового регулювання / О.Ю. Дубовик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 3 (43). – С. 61-66.
- Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
- Башко В. Ефективність державних видатків на економічну діяльність [Електронний ресурс] / В. Башко // ECOFIN. – 2013. – № 2. – Режим доступу: <http://ecofin.org.ua/wp-content/plugins/eg-attachments/img/flags/file-ext/pdf.png>.
- Демченко Т. М. Втрати бюджету внаслідок наданих податкових пільг / Т.М. Демченко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. Серія «Економіка, право». – 2013. – № 3 (62). – С. 98-104.
- Державна допомога виробникам в Україні: реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / за ред. С. Касьянова. – К.: Нора-друк, 2004. – 86 с.
- Перспективи функціонування спеціальних економічних зон в Україні в умовах створення зони вільної торгівлі з ЄС: аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [old.niss.gov.ua/Monitor/March08/10.htm](http://old.niss.gov.ua/Monitor/March08/10.htm).
- Мазур О.А. Технологічні парки України 2000-2009 рр. / О.А. Мазур, В.С. Шовкалюк. – К.: Прок-Бизнес, 2009. – 70 с.
- Економіко-статистичний огляд діяльності Технологічного парку «ІЕЗ ім. Є.О. Патона» в 2000-2010 рр. / О.А. Мазур, С.В. Пустойт, Л.Б. Любовна та ін. – К., 2010. – 61 с.
- Черніков Д.О. Модернізація системи державної підтримки суб'єктів господарювання в Україні / за ред. Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2013. – 48 с.
- Дефицит «Нафтогаза» составляет 11 миллионов [Электронный ресурс] // GAZETA.UA. – 2011. – 5 серпня. – Режим доступу: [http://gazeta.ua/ru/articles/business/\\_azarov-deficit-naftogazu-standovit-11-milyardiv/393567](http://gazeta.ua/ru/articles/business/_azarov-deficit-naftogazu-standovit-11-milyardiv/393567).
- Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2010 рік / [І.Ф. Щербина, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко та ін.]. – К., 2011. – 142 с.
- Оцінка ефективності заходів податкового стимулювання: основні теоретичні підходи та їх реалізація щодо національної економіки. – Ірпінь: НДІ фінансового права, 2013. – 48 с.
- Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [І.М. Самчинська, А.Ю. Рудик, В.В. Зубенко та ін.]. – К., 2013. – 75 с.
- Моніторинг виконання державного бюджету України [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=51703](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=51703).
- Інформація про надані державні гарантії у 2004-2013 рр. станом на 01.07.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat\\_id=74685](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=74685).
- Ломачинська І. Вплив фіскальної політики держави на фінансову стійкість українських підприємств / І. Ломачинська // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2014. – Т. 19, вип. 2/5. – С. 173-177.
- Коляда Т.А. Фінансування видатків на економічну діяльність у контексті реалізації сучасної бюджетної політики держави / Т.А. Коляда // Економіка промисловості. – 2014. – № 3. – С. 13-24.
- Про державну допомогу суб'єктам господарювання: Закон України від 01.07.2014 р. № 1555-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4\\_1?pf3511=46496](http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=46496).

УДК 368.013.3

Добролежа К.М.

студентка

Дніпропетровської державної фінансової академії

Заволока Л.О.

старший викладач

Дніпропетровської державної фінансової академії

## СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФОНДУ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

### CURRENT STATUS OF OPERATION OF THE DEPOSIT GUARANTEE FUND IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

Сучасне українське суспільство потребує державного захисту не лише у соціальній сфері, але й у розрізі фінансових гарантій виплати банківських депозитів, що має забезпечувати Фонд гарантування вкладів фізичних осіб. У статті розглянуто етапи розвитку системи страхування вкладів фізичних осіб на законодавчому рівні, наведено динаміку кількості банків-учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб і вкладів протягом останніх двох років та на сьогоднішній день, проаналізовано зміни рівня покриття та суми гарантування по відношенню до розміру середнього вкладу. Визначено джерела фінансування Фонду та охарактеризовано причини зміни рівня фінансування у кризовий період. Особливу увагу приділено завданням, які поставлені перед Фондом, та проаналізовано рівень їх виконання на сучасному етапі. Запропоновано вирішення окремо виділених недоліків функціонування системи страхування вкладів фізичних осіб в Україні.

**Ключові слова:** страхування депозитів, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, відшкодування коштів, вкладники, банківська система.

#### АННОТАЦИЯ

Современное украинское общество нуждается в государственной защите не только в социальной сфере, но и в разрезе финансовых гарантий выплаты банковских депозитов, которые должен обеспечивать Фонд гарантирования вкладов физических лиц. В статье рассмотрены этапы развития системы страхования вкладов физических лиц на законодательном уровне, приведена динамика количества банков – участников Фонда гарантирования вкладов физических лиц и вкладов в течение последних двух лет и на сегодняшний день, проанализированы изменения уровня покрытия и суммы гарантирования по отношению к размеру среднего вклада. Определены источники финансирования Фонда и охарактеризованы причины изменения уровня финансирования в кризисный период. Особое внимание уделено задачам, которые поставлены перед Фондом, и проанализирован уровень их выполнения на современном этапе. Предложено решение отдельно выделенных недостатков функционирования системы страхования вкладов физических лиц в Украине.

**Ключевые слова:** страхование депозитов, Фонд гарантирования вкладов физических лиц, возмещение средств, вкладчики, банковская система.

#### ANNOTATION

Modern Ukrainian society not only needs state protection in the social sphere, but also in the context of financial guarantees of payment of bank deposits, which must be provided by the Deposit Guarantee Fund. The article describes the stages of development of the deposit insurance at the legislative level, shows the dynamics of the number of banks participating in the Deposit Guarantee Fund and contributions for the past two years and for nowadays. It analyzes changes in the level of coverage and the amount of guarantee in relation to the size of the average contribution. The sources of financing of the Fund are determined and the purpose

for changes in the level of funding during the crisis is described. Particular attention is paid to the challenges that the Fund faces. The level of their performance at the present time was analyzed. The solution of the separately highlighted shortcomings of deposit insurance functioning in Ukraine is provided.

**Keywords:** deposit insurance, Deposit Guarantee Fund, re-funds, depositors, banking system.

**Постановка проблеми.** Політичні передумови глибокої кризи економічної та фінансової систем нашої держави вплинули на українське суспільство вкрай негативно, про що свідчить падіння рівня купівельної спроможності населення, а також соціальна невірноваженість. Система страхування покликана забезпечувати захист громадян та їх благополуччя від настання несприятливих подій, а отже навіть при настанні кризових явищ на макrorівні, люди мають бути впевнені у захищеності їх майнових інтересів. Зокрема, функцію захисту депозитів взяв на себе Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, тому необхідно прослідкувати, як впливає поточний економічний стан держави на діяльність даного страховика.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Розглядом системи страхування депозитів займалися такі вітчизняні науковці, як С. Волосович, С.В. Безвух, Н.В. Корольова, Р. Набок, А.Г. Мельников, Н.Ю. Фітас, К. Черкачина та інші дослідники банківського сектора та галузі страхування. Проте тенденції функціонування даної системи страхування слід розглядати у практичному розрізі, зважаючи на конкретну економічну та фінансову ситуацію в країні. Саме тому дана праця присвячена діяльності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб у період сучасної кризи фінансової та банківської систем.

**Мета статті.** Розкрити сучасний стан функціонування системи страхування депозитів в Україні та проаналізувати вплив кризи фінансової та банківської систем на діяльність Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

**Виклад основного матеріалу.** Історія становлення системи гарантування вкладів в Україні розпочалася 10 вересня 1998 року, з виходу Указу Президента України від № 996/98 «Про заходи щодо захисту прав фізичних осіб –

вкладників комерційних банків». 24 жовтня 2001 року набув чинності Закон України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб», який розширив повноваження Фонду в частині здійснення моніторингу за діяльністю банків; 22 вересня 2012 року набрав чинності Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», який розширив повноваження Фонду в частині виведення неплатоспроможних банків з ринку; 11 липня 2014 року набрали чинності зміни до Закону України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб», яким розширено способи виведення неплатоспроможних банків з ринку та доповнено джерела формування коштів Фонду. Останні зміни до Закону внесені 02 березня 2015 року.

Отже, починаючи з 2001 року Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО) є установою, що виконує спеціальні функції у сфері гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку [2].

Учасниками Фонду є в обов'язковому порядку всі банки з дня отримання банківської ліцензії і до прийняття рішення про відкликання банківської ліцензії або ліквідації банку.

Варто зазначити, що у період глибокої фінансово-економічної кризи, в умовах якої перебуває наша держава, кількість учасників Фонду дедалі зменшується. Розглянемо цей процес у період з 2013 року по сьогоднішній день (таблиця 1).

Таблиця 1

**Динаміка учасників Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 2013–2015 роки [4]**

Дата	Кількість банків у Фонді	Учасники
01.01.2013	174	174
01.01.2014	168	168
01.01.2015	161	161
01.02.2015	156	156
01.03.2015	152	152

За даними таблиці можна зробити висновок, що за два роки кількість банків зменшилася на 22 заклади, що відображає тенденцію до погіршення фінансового положення України і кризи банківської системи, а також це позначилося на фінансових ресурсах Фонду. Варто зазначити, що у стадії ліквідації наразі перебувають 30 банків, за якими Фонд гарантування вкладів фізичних осіб здійснює виплати відшкодування коштів вкладникам.

Фонд гарантує кожному вкладнику банку відшкодування коштів за його вкладом в межах граничного розміру відшкодування коштів закладами, що наразі становить 200000 гривень. Можна констатувати, що дана сума у 400 разів більше рівня покриття 1998 року.

Відслідковуємо динаміку щодо вкладів фізичних осіб за період з 2013 по 2015 рр. (таблиця 2).

Дані таблиці свідчать про те, що кризове становище держави не вплинуло на кількість

вкладників, яка наразі у порівнянні з 2013 роком є навіть більшою, як і сума їх вкладів. При цьому відсоток покриття кількості вкладників за період з 01.01.2014 по 01.01.2015 рр. зменшився з 99,4% – до 98,7%.

Таблиця 2

**Дані про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2013–2015 року [4]**

Дата	Сума вкладів фізичних осіб, млрд грн	Кількість вкладників, млн осіб	Середній розмір вкладу, грн
01.01.2013	338,5	44,4	7619
01.01.2014	402,6	47,4	8486
01.04.2014	406,2	47,7	8486
01.07.2014	390,9	46,6	8393,1
01.10.2014	371,6	45,4	8188
01.01.2015	382,1	46,5	8213

Проаналізуємо співвідношення середнього розміру вкладу та суми гарантування. Очевидним є те, що наразі сума гарантування більш ніж у 23 рази є вищою середнього розміру вкладу, що свідчить про можливість довіри населення до банківської системи та водночас про проблему перекидання відповідальності банків перед вкладниками на Фонд.

Фінансовими ресурсами Фонду є:

- початкові збори з учасників Фонду – 1% від розміру статутного капіталу;
- регулярні збори з учасників Фонду – 0,5% бази нарахування в національній валюті та 0,8% бази нарахування в іноземній валюті;
- спеціальний збір до Фонду;
- доходи, отримані від інвестування коштів Фонду в державні цінні папери України;
- доходи, отримані у вигляді процентів, нарахованих Національним банком України за залишками коштів на рахунках Фонду, відкритих у Національному банку України;
- кредити, залучені від Національного банку України;
- неустойка (штрафи, пеня), що стягується відповідно до Закону;
- кошти, що були внесені Національним банком України в розмірі 20 мільйонів гривень на день створення Фонду;
- кошти з Державного бюджету України, тощо [2].

Прослідкуємо зміну суми фінансових ресурсів Фонду у досліджуваній період (таблиця 3).

Можна констатувати, що попри зменшення коштів Фонду у період 2014 року, на 2015 рік фінансові ресурси збільшилися до більше ніж 16 млн грн. Це можна пояснити входженням в дію Закону України «Про державний бюджет України на 2015 рік» [3], де йдеться про таке: «Надати право Кабінету Міністрів України здійснювати випуски облігацій внутрішньої державної позики в межах обсягів, установлених додатком № 2 до цього Закону, у сумі 200000000

Таблиця 3

**Динаміка фінансових ресурсів Фонду  
за 2013–2015 роки, млн грн [4]**

Період	01.01.13	01.01.14	01.04.14	01.10.14	01.01.15	01.02.15	01.03.15
Фінансові ресурси, млн грн	6092,1	7292,9	7923,5	6012,5	16872,6	16826,1	16,4

Таблиця 4

**Статистика виплат Фондом вкладникам гарантованих сум відшкодувань [4]**

Виплати гарантованих сум відшкодувань	Отримання відшкодув. вкладниками банків, виплати по яких завершені	Отримання відшкодувань вкладниками банків, виплати по яких здійснюються станом на 01.01.2015	Виплати протягом січня-червня 2014 року	по кварталах		Виплати відшкодув. протягом 2013 року
				I кв.	II кв.	
Кількість банків, по яких здійснюються/здійснювались виплати	28	20	17	11	12	24
Кількість вкладників, що отримали відшкодування, особи	354396	158719	49802	101	49701	19064
Сума відшкодування, млн грн	4234,6	10066,5	3204,9	4,5	3200,4	1185,5

тис. гривень та у разі необхідності понад обсяги, встановлені додатком № 2 до цього Закону, в обмін на ці облігації векселів, виданих Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, з відповідним коригуванням граничного обсягу державного боргу, визначеного цим Законом». Ці зміни свідчать про підтримку державою банківського сектора України.

Зазначимо, що пріоритетні завдання ФГВФО визначені Стратегією розвитку Фонду на 2013–2017 роки, затвердженою рішенням адміністративної ради ФГВФО від 30.05.2013 № 7. Так, перед ФГВФО поставлені такі основні завдання:

1. Удосконалення нормативно-правової бази, кадрового та програмного забезпечення.
2. Запровадження нових технологій проведення виплат відшкодування вкладникам неплатоспроможних банків, зокрема автоматизованої системи виплат відшкодувань вкладникам з використанням технологій Національної системи масових електронних платежів.
3. Періодичний перегляд адміністративною радою ФГВФО доцільності та можливості збільшення граничного розміру відшкодування коштів за вкладами вкладників.
4. Перегляд суб'єктів та об'єктів, що підпадають під покриття гарантією ФГВФО.
5. Запровадження повноцінної системи розрахунку регулярних зборів на основі оцінки ризиків банку (диференційованих зборів).
6. Удосконалення повноважень ФГВФО в частині механізмів та процедур в роботі з активами неплатоспроможних банків при виведенні їх з ринку [4].

Проаналізуємо, чи виконує Фонд поставлені перед ним завдання, визначені функціональними положеннями даної страхової структури. ФГВФО має за допомогою власних методів та механізмів забезпечувати виплати вкладникам гарантовані суми відшкодувань за їх вкладами, щоб забезпечити повернення фізичних осіб до

їх фінансового стану перед реалізацією страхового ризику – настанням неплатоспроможності банку. Для цього розглянемо дані щодо виплат ФГВФО гарантованих сум відшкодувань у 2013–2015 рр. (таблиця 4).

Таким чином, протягом 2014 року кількість вкладників, які потребували відшкодування зросла в рази порівняно зі станом на 2013 рік. Особливо кількість власників депозитів та, відповідно, сума відшкодування за їх вкладами збільшилася у II кварталі 2014 року та продовжує зростати, оскільки кількість неплатоспроможних банків у даний період часу є непомірно великою.

З іншого боку, у сучасному стані діяльності ФГВФО є значні недоліки, які полягають у недосконалій процедурі отримання відшкодувань вкладниками, недієвих механізмах контролю за платоспроможністю банків – учасників Фонду тощо. Зокрема, можна погодитися з В.В. Бобилем, який у своїй праці [1] відзначає, що необхідним кроком удосконалення процедур виплати відшкодувань за вкладами є розширення форм виплати відшкодувань, а також підвищення відповідальності вкладників за ступенем процентного ризику, що забезпечується шляхом визначення суми гарантування у відповідності з величиною процентної ставки депозиту, тобто залежно від ступеня ризику, на який свідомо зважилися вкладники на момент підписання депозитного договору.

**Висновки.** Отже, криза економічної та фінансової систем держави, спричинена непередбачуваними політичними факторами, довела, що система гарантування вкладів фізичних осіб має вдосконалюватися та впроваджувати дієві механізми щодо захисту депозитів фізичних осіб. ФГВФО має вести діяльність щодо попередження виникнення явища неплатоспроможності банків, а також інформувати вкладників про реальний фінансовий стан банків-учасни-



ків, щоб запобігти різкому зростанню страхових випадків.

---

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Бобиль В.В. Удосконалення системи гарантування вкладів в умовах сучасної фінансової кризи // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 7 (197). – С. 102-107.
2. Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». Редакція від 08.03.2015 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.
3. Закон України від 28.12.2014 № 80-VIII «Про Державний бюджет України на 2015 рік». Редакція від 13.03.2015 [Електронний ресурс] // Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/80-19>.
4. Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/>.

УДК 336.018

Драган О.О.  
кандидат економічних наук, доцент  
Українського державного університету фінансів  
та міжнародної торгівлі

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ

## THEORETICAL BASES OF FORMATION OF HOUSEHOLD FINANCE MANAGEMENT SYSTEM

### АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні основи формування системи управління фінансами домогосподарств. Метою управління визначено реалізацію фінансової політики населенням як сукупності методів, підходів, прийомів щодо прийняття фінансових рішень, спрямованих на зростання особистого добробуту та якості життя кожного індивіда за умови забезпечення фінансової безпеки, фінансової незалежності, фінансової стійкості. В контексті цього визначено сутність та структуру механізму управління фінансами домогосподарств.

**Ключові слова:** фінанси домогосподарств, управління фінансами домогосподарств, фінансова безпека, фінансова незалежність, фінансова стійкість, механізм управління фінансами домогосподарств.

### АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические основы формирования системы управления финансами домохозяйств. Целью управления определено реализацию финансовой политики населением как совокупности методов, подходов, приемов по принятию финансовых решений, направленных на рост личного благосостояния и качества жизни каждого индивида при условии обеспечения финансовой безопасности, финансовой независимости, финансовой устойчивости. В контексте этого определена сущность и структуру механизма управления финансами домохозяйств.

**Ключевые слова:** финансы домохозяйств, управление финансами домохозяйств, финансовая безопасность, финансовая независимость, финансовая устойчивость, механизм управления финансами домохозяйств.

### ANNOTATION

The article touches upon theoretical bases formation of households' finance management system. the objective of management is defined as a implementation of fiscal policy which is viewed as a set of public methods, approaches, techniques for making financial decisions to increase a personal well-being and quality of life of each individual, provided that there is financial security, financial independence and financial stability. In this context we define the essence and structure of households' financial management mechanism.

**Keywords:** households' finances, households' finance management, financial security, financial independence, financial stability, households' financial management mechanism.

**Постановка проблеми.** Домогосподарство як економічний суб'єкт слід розглядати, з одного боку, як відкриту систему, що взаємодіє із зовнішнім макрооточенням, реагує на його зміни під впливом сукупності економічних, соціальних, суспільних факторів, а з іншого – як закриту структуру, що має власні закони, мотиви, закономірності, протиріччя. Проте у будь-якому разі це сукупність осіб, що мають спільні економічні інтереси, функції, поведінку і джерела фінансування [1]. За рекомендаціями ООН, домогосподарство визначається як «особа або група осіб, поєднаних з метою забезпечення

всім необхідним для життя» [2, с. 161], тобто об'єднаних спільним веденням господарства.

Існування домогосподарства як суб'єкта економічної системи безпосередньо пов'язане з його основними функціями, зокрема постачальницькою, виробничою, споживчою, ощадною, реалізація яких здійснюється відповідно до формування, розподілу й використання спільного бюджету. Саме це зумовлює основу розвитку фінансів домогосподарств та необхідність теоретичного обґрунтування принципів і механізму управління ними відповідно до закономірностей ринкового господарства, згідно з якими поведінка будь-якого суб'єкта визначається економічним вибором в умовах зростаючих потреб і обмежених ресурсів.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Вагомий внесок у розвиток теорії фінансів домогосподарств зробили відомі зарубіжні (Дж.М. Кейнс, К. Ланкастер, Р. Мертон, Дж. Мінсер, Ф. Модільяні, П. Самуельсон, Дж. Ходжсон та ін.) та вітчизняні (В. Андрущенко, О. Ватаманюк, Ю. Воробйов, Д. Дмитренко, Т. Кизима, О. Кузик, С. Оспіщев, С. Панчишина, С. Юрій, В. Федосов й ін.) науковці. Здебільшого вони акцентують увагу на різноманітних аспектах організації фінансів домогосподарств, їхньої ролі в макроекономіці, проблемах формування і використання доходів і заощаджень, оподаткуванні фізичних осіб, диференціації доходів і бідності. Водночас слід визнати, що фінансова поведінка домогосподарств як одного з основних агентів економічної і фінансової систем залишається недостатньо дослідженою і потребує подальшої наукової розробки.

**Постановка завдання.** Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних основ формування системи управління фінансами домогосподарств, що дозволить підвищити фінансову активність населення, рівень його соціально-економічного добробуту.

**Виклад основного матеріалу.** Огляд економічної літератури [3-10] дає підстави узагальнити, що фінанси домогосподарств – це сукупність економічних відносин щодо формування, розподілу та використання фондів грошових коштів з метою задоволення особистих потреб громадян. Важливо відзначити, що особливістю фінансових відносин домогосподарства є,

по-перше, розподільний характер, який відображає процес розподілу і перерозподілу ВВП, національного багатства між домогосподарствами і суб'єктами господарювання, домогосподарствами і державою, окремими суб'єктами домогосподарства, окремими домогосподарствами; по-друге, грошовий характер; по-третє, кінцевою метою є задоволення соціально-економічних їхніх інтересів.

Фінансові відносини домашнього господарства поділяють на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх фінансових відносин домашнього господарства належать ті, які виникають між його окремими учасниками-індивідами у сфері формування, розподілу та використання цільових фондів грошових коштів (фонди життєзабезпечення, розвитку, резервні фонди відновлення, заощадження, інвестування, поліпшення середовища перебування, формування й підтримки іміджу), зокрема: фінансові відносини пов'язані з поточним споживанням, фінансові відносини у сфері заощаджень, фінансові відносини з приводу інвестування. Зовнішні фінансові відносини характеризують як відносини домогосподарств із зовнішнім оточенням у сфері реалізації фінансових операцій. Залежно від характерних ознак суб'єктів визначають: фінансові відносини з іншими домогосподарствами, фінансові відносини зі споживачами ресурсів, що належать домогосподарствам (підприємства-роботодавці тощо), фінансові відносини з підприємствами, пов'язані зі споживанням домогосподарствами товарів, послуг, робіт, фінансові відносини з державою (оподаткування, соціальні трансферти тощо), фінансові відносини з інститутами фінансового ринку (банки, страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні спілки, інвестиційні фонди і компанії тощо).

Розподіл ВВП супроводжується рухом грошових коштів у формі доходів, надходжень, нагромаджень, що разом формують фінансові ресурси домогосподарств, які, у свою чергу, використовуються через фонди грошових коштів цільового призначення (поточне споживання, заощадження, інвестиції тощо) у формі виплат, витрат, відрахувань. Цей рух грошових коштів є матеріальним носієм фінансових відносин домогосподарств. Зауважимо, що формування фінансів домогосподарств відбувається на другій фазі відтворювального процесу – фазі розподілу ВВП. Як наслідок, домогосподарства отримують первинні доходи від виробничої зайнятості та доходи від власності. Участь домогосподарств у вторинному розподілі супроводжується виплатами у вигляді податків, обов'язкових платежів, внесків, які визначають доходи інших суб'єктів у формі державних трансфертів (пенсія, стипендія, матеріальна допомога), спадку.

Якщо фінансові ресурси – це сукупність коштів, що є в розпорядженні держави та суб'єктів господарювання [11], то фінансові ресурси домашніх господарств – це сукупність власних та залучених грошових і негрошових коштів,

отриманих унаслідок розподілу і перерозподілу доходів та наявних фінансових активів, а також грошового еквіваленту вартості натуральних надходжень. Отже, структуру їх формування може бути такою: власні кошти (доходи від трудової, підприємницької діяльності, від власного підсобного господарства, кошти, залучені на фінансовому ринку), доходи від власності (кредити, дивіденди, відсотки, рента, страхові виплати, кошти від продажу майна), кошти, отримані унаслідок перерозподілу (стипендія, пенсія, матеріальна допомога, субсидії, соціальних фондів, гуманітарна допомога, спадок).

Внутрішня сутність фінансів домогосподарств проявляється у функціях, реалізація яких визначає їх роль, місце у фінансовій системі, вплив на соціально-економічний розвиток держави.

Огляд економічної літератури [3; 7-10] дає можливість виокремити такі функції: ресурсоутворюючу, розподільну, відтворювальну, регулюючу, інвестиційну, контрольну.

1. Ресурсоутворююча функція є первинною, базовою і відображає процес формування структури, величини доходів домогосподарств із різноманітних джерел, передусім власних (доходи від індивідуальної трудової діяльності, індивідуальної підприємницької діяльності, інвестиційної діяльності і діяльності на ринку цінних паперів; спадок; державні трансферти; виграші від лотереї) і запозичених (споживчі, іпотечні кредити).

2. Розподільна функція охоплює первинний розподіл і перерозподіл національного доходу та формування фінансових ресурсів матеріального забезпечення потреб домогосподарств (поточне споживання, поточні зобов'язання, заощадження).

3. Реалізація відтворювальної функції передбачає формування умов існування кожного суб'єкта домогосподарства відповідно до потреби конкурентоспроможності індивіда на ринку праці, зміцнення його фізичного, психологічного здоров'я, що передбачає також внутрішні інвестиції в людський капітал.

4. Враховуючи, що домогосподарство – це сукупність індивідів, інтереси яких не завжди збігаються (тобто його виокремлення в умовах ринкової економіки як окремого суб'єкта потребує збалансованого розвитку окремих членів), важлива роль відводиться регулюючій функції, що визначає оптимальні пропорції розподілу доходів між окремими членами переважно шляхом саморегулювання, однак з урахуванням сукупності інституційних, соціально-психологічних, суспільних факторів (мотивація, традиції, очікування, загальноекономічні передумови).

5. Використання коштів у формі активних заощаджень населення з метою зростання капіталу домогосподарств відображає інвестиційна функція. Її реалізація зумовлює рух інвестиційних ресурсів через інститути фінансового ринку від домогосподарств до суб'єктів господарювання, що впливає на со-

ціально-економічний розвиток завдяки механізму внутрішнього інвестування.

6. Контрольна функція забезпечує ефективність фінансових відносин у сфері формування, розподілу, використання фінансів домогосподарств шляхом раціонального вибору джерел формування, пропорцій розподілу, напрямів використання обмежених фінансових ресурсів населення.

Отже, зазначені функції фінансів домогосподарств окреслюють їх сучасну роль. Враховуючи, що ця категорія є складною, її варто досліджувати не лише з погляду економічної та фінансової, а й соціальної, суспільної погляду. Відповідно, економічна роль фінансів домогосподарств полягає в тому, що вони, по-перше, є основою ресурсного забезпечення національної економіки, а по-друге, саме домогосподарства – це основні покупці (споживачі) товарів, послуг. Головним мотивом є бажання індивіда максимально задовольнити особисті потреби.

Участь на фінансовому ринку домогосподарств як інвестора через розміщення особистих заощаджень, а також як платника податків, обов'язкових платежів у державний і місцеві бюджети, цільові державні фонди, кошти яких формують ресурсну базу реалізації функцій та завдань держави визначає фінансову роль домогосподарства.

Крім того, чимало авторів [зокрема 12] обґрунтовують залежно від структури бюджету активну і пасивну фінансову роль домогосподарств, а з огляду на внутрішню мотивацію – конструктивну і деконструктивну. Активна участь населення проявляється у прямому впливі на економічні та фінансові процеси через операції заощадження, інвестування, формування доходів, попиту і реалізації витрат, участі у бюджетних відносинах з державою; а пасивна – в переважному заощадженні шляхом купівлі золота, нерухомості, антикваріату або в «домашньому» заощадженні, споживанні бюджетних коштів через систему соціального захисту населення. Що стосується конструктивної ролі, то вона виявляється у фінансових відносинах домогосподарств, які забезпечують розширене відтворення, зростання соціально-економічного добробуту нації, в розвитку людського потенціалу (підвищення кваліфікації працівників, утвердження здорового способу життя, трансформації заощаджень в інвестиції). За деконструктивної ролі фінансові відносини реалізуються збитково для організованої фінансової системи (тіньові операції, заощадження поза фінансовими інститутами, неорганізований фінансовий ринок). Мотивуючим чинником фінансової ролі є дохід, зростання особистого добробуту, а у разі фінансових відносин з державою – отримання послуг для задоволення власних інтересів, потреб.

Соціальна роль фінансів домогосподарств характеризується тим, що її основою є сім'я. Спільні рішення сім'ї щодо виробництва і споживання благ, народження дітей, міграції, а

також усталені норми, правила ведення домашнього господарства визначають не лише статус сім'ї у суспільстві, а й впливають на економічну і фінансову поведінку населення, а в цілому – на рівень його відповідальності перед суспільством. Суспільна роль фінансів домогосподарств пов'язана з реалізацією інтересів членів домогосподарств як особистостей. В її основі лежать мотиви досягнення, афіліації, влади, що визначає розвиток особистої суспільної позиції індивіда щодо економічної, соціальної, політичної поведінки, яка формується під впливом суспільних норм, традицій, інститутів.

Отже, враховуючи, що роль домогосподарств як суб'єктів економічних і фінансових відносин зростає, а реалізація останніх повинна відповідати умовам організації сучасного ринкового господарства, доцільною, на наш погляд, є розробка теоретичних засад управління фінансами домогосподарств. Йдеться про науково обґрунтовані підходи до цілеспрямованого впливу на систему відносин у сфері формування, розподілу та використання фінансових ресурсів домогосподарств, що дасть змогу впливати на реалізацію їхньої фінансової поведінки.

Зокрема Т. Кизима [13, с. 19] до основних пріоритетів управління фінансами домогосподарств зараховує: залучення максимально можливих джерел формування доходів; раціоналізацію витрат на поточне споживання, заощадження, інвестування; формування заощаджень на основі оптимізації співвідношення «дохідність – ризик»; оптимізація позик та їх обслуговування; оперативний контроль щодо забезпечення фінансової стійкості й ін.

Тож метою управління слід визначити реалізацію фінансової політики населенням як сукупності методів, підходів, прийомів щодо прийняття домогосподарствами фінансових рішень, спрямованих на зростання особистого добробуту та якості життя кожного індивіда за умови забезпечення фінансової безпеки, фінансової незалежності, фінансової стійкості домогосподарств.

Отже, фінансова безпека – це:

- фінансова захищеність індивідів. Вважається, що це рівень безпеки, за якого забезпечується можливість підтримання звичайного обсягу витрат домашнього господарства у разі втрати основного джерела доходів протягом 6 (іноді 12-и) місяців [14];

- рівень економічної безпеки, за якого пасивний дохід уможливорює нарощування заощаджень [14]. Пасивний дохід – це дохід, що отримують домогосподарства не від щоденної трудової діяльності, а від проведеної одноразової фінансової операції (гонорар, роялті, відсотки);

- такий рівень фінансової забезпеченості, який, по-перше, задовольняє домогосподарство в насущних потребах (їжі, одягу, житла і т.ін.), по-друге, забезпечує необхідні умови для відтворення конкурентоспроможного людського капіталу, по-третє, дає змогу домогосподарству мати рівень і якість життя, що відповідає



ють міжнародним стандартам, по-четверте, дає упевненість у збереженні стійкого рівня і якості життя у разі виникнення соціальних ризиків [15, с. 16–17].

Також вважаємо за доцільне погодитися з думкою Т. Кизими [8, с. 336], яка зауважує, що управління також повинно охоплювати діяльність органів державної влади, спрямовану на процес формування доходів та витрат домогосподарства з метою оптимізації та раціоналізації фінансових відносин у державі.

Основою реалізації фінансової політики є фінансовий механізм. Дослідники А. Балабанов, І. Балабанов [16] пропонують вивчати фінансовий механізм як систему дії фінансових важелів, що виявляється у плануванні, організації, стимулюванні використання фінансових ресур-

сів. Структуру такого механізму мають скласти фінансові методи, фінансові важелі, нормативне, законодавче, інформаційне забезпечення. Прихильниками такого підходу є В. Опарін, Л. Осипчук, О. Ковалюк, С. Юрій та інші вчені.

З огляду на зазначене, пропонуємо розглядати механізм управління фінансами домогосподарств як сукупність методів, інструментів, важелів, інформаційного та нормативно-правового забезпечення прийняття і реалізації ефективних рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів індивідів. Це дасть змогу підвищити фінансовий потенціал домогосподарств та ефективність його реалізації, забезпечити максимізацію добробуту та якості життя населення у конкретних соціально-економічних умовах. Об'єктами впливу

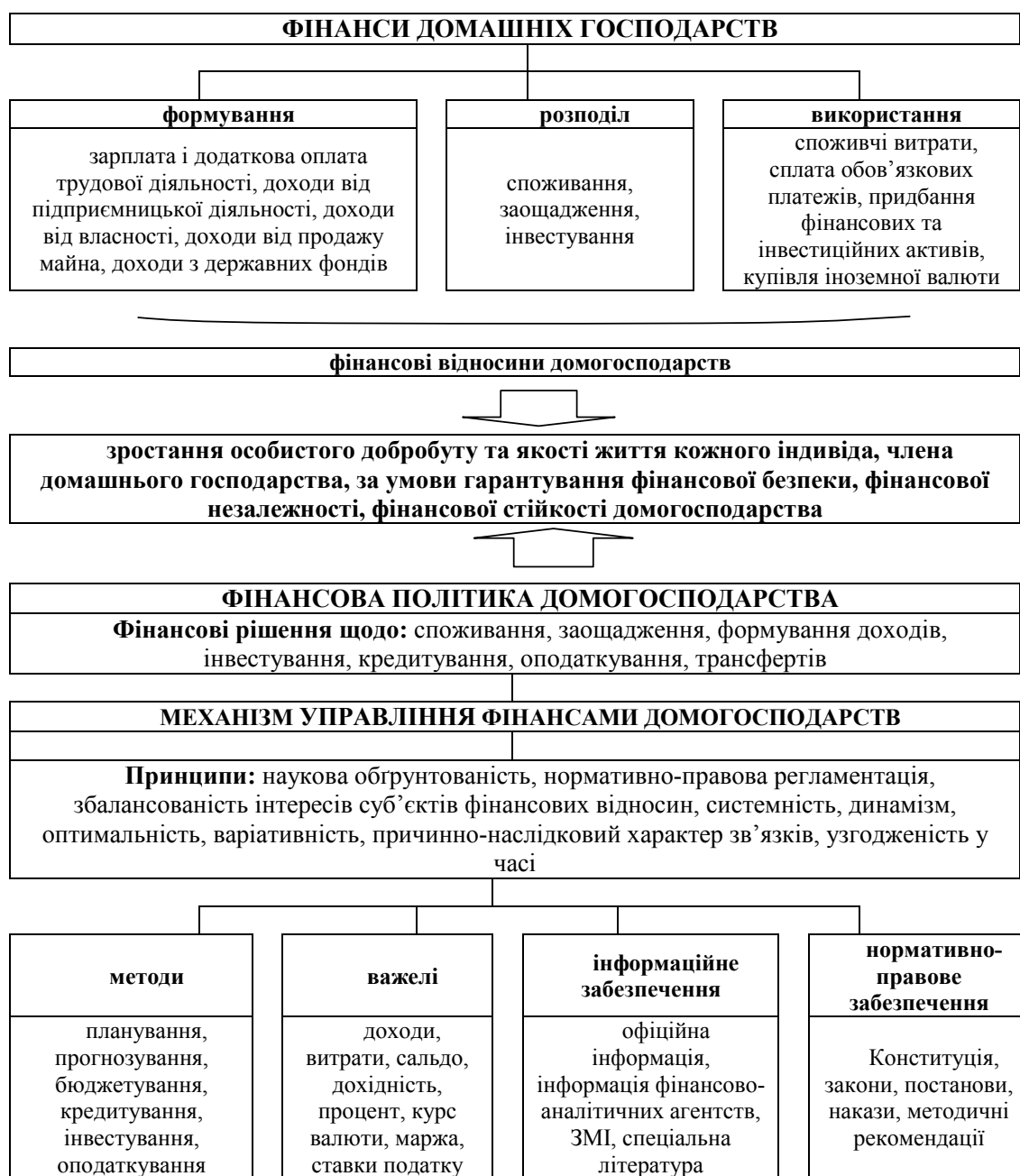


Рис. 1. Управління фінансами домогосподарств

у цьому випадку визначимо фінансові відносини, суб'єктами – фізичні особи: індивіди, групи індивідів, фінансові менеджери (якщо право управління фінансами домогосподарств передається третій особі).

Складові фінансового механізму в системі управління фінансами домогосподарств показано на рисунку 1.

Реалізація запропонованого механізму повинна відповідати загальним і специфічним економічним законам, які зумовлюють такі основні принципи побудови механізму: наукова обґрунтованість, нормативно-правова регламентація, збалансованість інтересів суб'єктів фінансових відносин, системність, динамізм, оптимальність, варіативність, причинно-наслідковий характер зв'язків, узгодженість у часі.

Ефективність механізму управління фінансами домогосподарств залежить від цілеспрямованого вибору інструментів управління та дієвості їхнього впливу на окремі вхідні та вихідні фінансові потоки, а також дієвістю стимулюючої функції цих інструментів. Серед інструментів важливе значення мають методи прогнозування, планування, обліку і контролю доходів і витрат, система розрахунків, стимулювання, інвестування, кредитування, страхування, оподаткування тощо. Важелями механізму є доходи, витрати, форми і види кредиту, процента ставка, рівень доходності, форми розрахунків, види та ставки податку, податкові пільги, тарифи, фінансові санкції тощо. Істотну роль відіграє правове, нормативне, методичне, організаційне, аналітичне, інформаційне забезпечення тощо. Критеріями (індикаторами) його ефективності пропонуємо використовувати динаміку показників реального доходу й прибутку (різниця між вхідними і вихідними фінансовими потоками), питомої ваги заощаджень у доходах домогосподарств та заощаджень у банківській (фінансовій) системі, інвестицій у структурі вкладень домогосподарств.

Водночас ефективність такого механізму слід оцінювати як раціональність рішень, які забезпечують максимізацію добробуту домогосподарств у цілому, та їх членів зокрема, у конкретних соціально-економічних умовах.

**Висновки.** Отже, розробка та впровадження механізму управління фінансами домогосподарств відповідно до закономірностей ринкового господарства та умов економічного вибору за зростання потреб і обмеженості ресурсів уможливить забезпечення максимізації добробуту та якості життя населення, що є головною метою функціонування фінансів домогосподарств, підвищення фінансового потенціалу домогосподарств та ефективності його реалізації.

Розкриття механізму управління фінансами домогосподарства дає змогу виявити, що його цілеспрямованість визначає поведінкові моделі й передумови економічних агентів, звички як результат повторення взаємодії між ринковими агентами, мислення і поведінку індивідів як

результат причинного зв'язку, дії груп спеціальних інтересів – інституційних новаторів, що відображає особливості формування, розподілу і використання фінансових ресурсів населення, які зумовлюють формування моделей фінансової поведінки. Відповідно, об'єктом подальших досліджень щодо розкриття і поглиблення теоретичних засад управління фінансами домогосподарств може стати обґрунтування та систематизація підходів до класифікації моделей фінансової поведінки домогосподарств залежно від різних ознак, умов і чинників, які, по-перше, впливають на вибір моделі, по-друге, якнайкраще допомагають підвищити і реалізувати фінансовий потенціал населення, створити умови для ефективного розвитку фінансової системи країни.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Теорія фінансів: підруч. / П.І. Юхименко, В.М. Федосов, Л.Л. Лазебник та ін.; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
2. Політична економія: підруч. / за ред. Ю.В. Ніколенко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 632 с.
3. Воробйов Ю.М. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма / Ю.М. Воробйов // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції – 2011. – № 4. – С. 6-9.
4. Дмитриева Е.А. Финансы домохозяйств: учеб. пособ. / Е.А. Дмитриева. – Магадан: Кордис, 2007. – 61 с.
5. Жмайло А.Ф. Финансы и кредит: учеб. пособ. / А.Ф. Жмайло. – СПб., 2009. – 120 с.
6. Финансы: ученик / под ред. В.В. Ковалева. – М.: ТК Велби: Изд-во Проспект, 2005. – 634 с.
7. Юрій С.І. Фінанси домогосподарств: теоретичні підходи до трактування сутності / С.І. Юрій, Т.О. Кізіма // Фінанси України. – 2008. – № 8. – С. 3-10.
8. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та доміанти розвитку: моногр. / Т.О. Кізіма. – К.: Знання, 2010. – 431 с.
9. Лондар С.Л. Фінанси: навч. посіб. / С.Л. Лондар, О.В. Терещенко. – Вінниця: Нова Книга, 2009. – 384 с.
10. Чорна О.М. Концептуальні підходи до розвитку фінансів домашніх господарств в економіці України. / О.М. Чорна, К.В. Баранова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції – 2011. – № 4. – С. 33-39.
11. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – 2-ге вид., випр. та доп. – Л.: Центр Європи, 1997. – 572 с.
12. Кириллова Л.Н. Роль финансов домохозяйств в России. / Л.Н. Кириллова, О.А. Ворохобова // Экономический журнал. – 2010. – Т. 19, № 3. – С. 147-155.
13. Кізіма Т.О. Фінанси домогосподарств: концептуальні засади теорії і практики: автореф. дис. ...д-ра екон. наук / Т.О. Кізіма. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 36 с.
14. Личная финансовая безопасность [Електронний ресурс] // Бібліотека Міністерства фінансів України. – 2013. – Режим доступу: <http://minfin.com.ua/2013/01/15/705992/>.
15. Ченцов Р.В. Повышение финансовой устойчивости домашних хозяйств: автореф. дисс. ...кандидата экономических наук / Р.В. Ченцов. – М., 2011. – 28 с.
16. Балабанов А.И. Финансы: учеб. пособ. / А.И. Балабанов, И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2002. – 188 с.

УДК 657.21:336

Жадан О.В.

аспірант

Науково-дослідного фінансового інституту  
Академії фінансового управлінняВІДПОВІДНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ  
ТА МІЖНАРОДНОЇ КЛАСИФІКАЦІЙ ДОХОДІВCONFORMITY OF NATIONAL  
AND INTERNATIONAL INCOME CLASSIFICATIONS

## АНОТАЦІЯ

Метою статті є дослідження невідповідності національної класифікації доходів бюджету міжнародній. У зв'язку з цим запропоновано внести такі зміни: сформувати розділ «Інші доходи», до якого включити всі види неподаткових надходжень, надходження цільових фондів і доходи від операцій із капіталом; виділити окремо розділ «Внески та відрахування на соціальні потреби»; виокремити як підкатегорії «Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів» і «Рентна плата за транспортування, збори на паливно-енергетичні ресурси» та включити у категорію «Внутрішні податки на товари та послуги»; податки, що належать до категорії «Місцеві податки» віднести до інших категорій бюджетної класифікації, які мають такий же об'єкт оподаткування, як і ті, що включені до категорії «Місцеві податки». Приведення національної класифікації доходів у відповідність до міжнародної сприятиме використанню єдиних підходів до аналізу даних про виконання бюджетів різних країн світу.

**Ключові слова:** бюджетна класифікація, керівництво зі статистики державних фінансів, доходи бюджету, податкові надходження, місцеві податки, об'єкт оподаткування.

## АННОТАЦИЯ

Целью статьи является исследование несоответствия национальной классификации доходов бюджета международной. В связи с этим предлагается внести следующие изменения: сформировать раздел «Прочие доходы», в состав которых включить все виды неналоговых поступлений, поступления в целевые фонды и доходы от операций с капиталом; выделить отдельно раздел «Взносы и отчисления на социальные нужды»; выделить как подкатегории «Рентная плата и плата за использование других природных ресурсов» и «Рентная плата за транспортировку, сборы на топливно-энергетические ресурсы» и включить в категорию «Внутренние налоги на товары и услуги»; налоги, которые принадлежат категории «Местные налоги» отнести к другим группам бюджетной классификации, которые имеют такой же объект налогообложения, как и те, которые включены в группу «Местные налоги». Приведение национальной классификации доходов в соответствие международной позволит использовать единые подходы при анализе данных о выполнении бюджетов в разных странах мира.

**Ключевые слова:** бюджетная классификация, руководство по статистике государственных финансов, доходы бюджета, налоговые поступления, местные налоги, объект налогообложения.

## ANNOTATION

The aim of the article is to investigate the non-compliance of the national classification of incomes with international one. In this regard, it is proposed to make the following changes: to shape the section «Other Incomes» and include to it all kinds of non-tax revenues, revenues in trust funds and revenues from operation with fund; to allocate a separate chapter «Contributions and Social Payments»; to allocate such sub-categories as «Rent and Payment for the Use of Other Natural Resources» and «Rent for Transportation, Charges for Fuel and Energy Resources» and to include them in category «Domestic Taxes on Goods and Services»; taxes which are appropriated to the category «Local Taxes» to refer to other categories of budget classification which have the same object of

taxation as those included in the category «Local Taxes». Bringing of national classification of income in accordance to international classification will promote the use of common approaches to the analysis of data on budget execution over the world.

**Keywords:** budgetary classification, government finance statistics manual, budget revenues, taxes, local taxes, object of taxation.

**Постановка проблеми.** Процес складання та виконання бюджетів є неможливим без застосування бюджетної класифікації, яка використовується на всіх стадіях бюджетного процесу: при складанні проектів бюджетів різних рівнів, при врахуванні надходжень доходів згідно із затвердженим бюджетним розписом, при проведенні аналізу надходження доходів за кожним їх видом. Порівняння обсягів бюджетних надходжень із планом їх надходження за допомогою бюджетної класифікації дозволяє зробити висновки про виконання бюджетів.

Бюджетна класифікація сприяє зіставленню показників бюджетів усіх рівнів у межах однієї країни, а також порівнянню її бюджетних показників із аналогічними показниками інших держав. Бюджетна класифікація кожної країни має свої особливості залежно від її державного устрою, бюджетної, податкової, соціальної політики тощо. Актуальність теми даного дослідження полягає в тому, що з метою застосування єдиних критеріїв порівняння й оцінки показників бюджетів різних країн структура та суть бюджетної класифікації країни повинні бути розроблені відповідно до міжнародної класифікації, що є основою для побудови бюджетних класифікацій у різних країнах світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичним і практичним аспектам дослідження проблеми щодо бюджетної класифікації й її структури присвячено наукові праці М.М. Артуса, П.Й. Атамас, І.Д. Ватулі, Л.О. Вдовенко, М.Г. Михайлова, Р.С. Сороки, В.М. Федосова, С.І. Юрія та інших. Проте існує коло проблемних питань, які потребують вирішення.

**Мета дослідження** – порівняти національну бюджетну класифікацію доходів із міжнародною та надати пропозиції щодо приведення національної бюджетної класифікації доходів у відповідність із міжнародною.

**Виклад основного матеріалу.** Основою для виконання бюджетів усіх рівнів є розпис бю-

джету, в якому встановлюється розподіл доходів, бюджетних асигнувань головним розпорядникам бюджетних коштів за певними періодами року відповідно до бюджетної класифікації. Бюджетна класифікація є обов'язковою для застосування всіма учасниками бюджетного процесу. Від правильності відображення інформації про надходження доходів у звітності про виконання бюджету залежить достовірність інформації про бюджетно-податкову політику й її вплив на економіку країни.

Зазначені вище науковці розглядають бюджетну класифікацію як важливий чинник бюджетного процесу, який не тільки полегшує процес планування, складання та виконання бюджетів, але й сприяє ефективному контролю за фінансовою діяльністю розпорядників бюджетних коштів і забезпеченню загальнодержавної та міжнародної порівнянності бюджетних показників. Одні з них вважають, що ознаки, за якими здійснюється групування бюджетних показників у класифікації повинні бути однорідними, а інші – що групування показників відбувається за ознаками економічної сутності, функціональної діяльності, організаційного устрою тощо. Натомість Р.С. Сорока стверджує: в основу бюджетної класифікації закладено ті ознаки, що мають визначальну роль у бюджетному процесі та відповідають міжнародним стандартам. Окрім цього, він наголошує, що у класифікації доходів основним є їх методи мобілізації.

Окрема група науковців (М.М. Артус, П.Й. Атамас, С.І. Юрій) підкреслює важливість організаційної й юридичної (правової) ролі бюджетної класифікації у здійсненні контролю за фінансовою діяльністю учасників бюджетного процесу. Так, вони вважають, що організаційна роль полягає у забезпеченні можливостей за єдиною методикою обраховувати бюджетні показники, складати звітність про виконання бюджету, здійснювати контроль та аналіз, кодувати показники бюджетів при їх автоматизованій обробці, а юридична роль у тому, що всі бюджетні показники є фінансовими планами, обов'язковими для виконання.

Водночас у наукових працях вищезазначених вчених недостатньо досліджувалося визначення відповідності національної бюджетної класифікації міжнародній.

Отже, можна сказати, що бюджетна класифікація доходів є єдиним систематизованим групуванням доходів за однорідними ознаками, які представлені кодами та характеризують фінансову й економічну політику держави відповідно до національного законодавства та міжнародних стандартів.

Трансформаційні процеси, що відбуваються останнім часом в економіці України, мають на меті підвищення прозорості й ефективності бюджетного процесу. Бюджетна класифікація є однією з фундаментальних основ управління бюджетною системою країни, що визначає метод представлення бюджету і впливає на його прозорість і узгодженість.

Міжнародним валютним фондом у 2001 році було розроблено та затверджено Керівництво зі статистики державних фінансів (далі – КСДФ) з метою забезпечення комплексної концептуальної й облікової основи, придатної для аналізу та оцінки бюджетно-податкової політики, особливо результатів діяльності сектора державного управління та більш широкого державного сектора будь-якої країни. У державному секторі багатьох країн світу при розробці бюджетної класифікації доходів за базову основу було прийнято класифікацію, наведену у главі 5 «Доходи» КСДФ. Застосування міжнародної класифікації при розробці національної класифікації дозволить країнам використовувати єдині підходи до аналізу даних про виконання бюджетів, кошторисів розпорядників бюджетних коштів. Бюджетна класифікація, розроблена на основі міжнародної, здатна забезпечити інтеграцію національної економіки у світову економіку та досягнення відповідності основних параметрів її розвитку показникам розвитку інших країн.

Для визначення рівня відповідності бюджетної класифікації доходів, що застосовується в Україні й інших країнах світу (Польща, Канада, Грузія) до міжнародної, розглянемо таблицю 1.

Таблиця 1

## Відповідність класифікації доходів у різних країнах світу міжнародній класифікації

Вид доходів	Україна	Польща	Канада	Грузія	Міжнародна класифікація	Пропозиції автора
Податкові надходження	+	+	+	+	+	Залишити даний розділ без змін
Офіційні трансферти (гранти)	+	+	+	+	+	Теж саме
Неподаткові надходження	+	+	+			Включити до розділу «Інші доходи»
Доходи від операцій з капіталом	+					Теж саме
Цільові фонди	+					- П -
Внески/відрахування на соціальні потреби					+	Сформулювати такий розділ у національній класифікації
Інші доходи				+	+	Теж саме

Примітка: складено на підставі даних [1, с. 755; 2; 3; 4]



Із даних таблиці 1 видно, що найбільше відповідає міжнародній класифікації бюджетна класифікація доходів, що застосовується у Грузії, яка має однакові з міжнародною три розділи: «Податкові надходження», «Офіційні трансферти (гранти)» й «Інші доходи». Бюджетні класифікації доходів, що застосовуються в Польщі та Канаді, ніж міжнародній класифікації.

Національна класифікація доходів, відповідно до статті 9 Бюджетного кодексу України, має такі розділи: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій із капіталом і трансферти [5]. Її структура відповідає міжнародній за двома розділами: «Податкові надходження» та «Офіційні трансферти», а розділів «Неподаткові надходження», «Цільові фонди» та «Доходи від операцій із капіталом» у міжнародній класифікації, на відміну від національної, окремо не виділено.

Необхідно зазначити, що до складу неподаткових надходжень входять доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні

збори та платежі, доходи від некомерційної господарської діяльності й інші неподаткові надходження. Кошти цільових фондів місцевих бюджетів є сукупністю грошових надходжень, що затверджуються місцевою радою та використовуються для фінансування конкретно визначених програм і заходів, тобто, вони не належать не до податків, не до трансфертів. Доходами від операцій із капіталом є надходження коштів від реалізації безхазяйного майна, від продажу землі, нематеріальних активів тощо. У міжнародній класифікації всі подібні види надходжень входять до складу розділу «Інші доходи» [6, с. 59].

Тому з метою приведення структури національної класифікації доходів до міжнародної класифікації можна запропонувати у національній класифікації сформувати розділ «Інші доходи», до якого включити усі види неподаткових надходжень, кошти цільових фондів і доходи від операцій із капіталом.

Порівняння національної класифікації доходів із міжнародною дозволяє відмітити, що в

Таблиця 2

**Відповідність класифікації податкових надходжень у різних країнах світу міжнародній класифікації**

Вид податкових надходжень	Україна	Польща	Канада	Грузія	Міжнародна класифікація	Пропозиції автора
Податки на доходи, прибуток і приріст капіталу	+	+	+	+	+	Залишити дану категорію без змін
Податки на міжнародну торгівлю та операції	+				+	Теж саме
Податки на прибуток корпорацій і доходи		+				Не формувати таку категорію
Податки на споживання (з продажу)			+	+		Теж саме
Внески соціального страхування		+				- II -
Податки на фонд заробітної плати і робочу силу		+			+	Сформувати таку категорію у національній класифікації
Податки на власність	+	+		+	+	Залишити дану категорію, як окрему
Податки на товари та послуги	+	+			+	Теж саме
Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів	+					Включити до категорії «Внутрішні податки на товари та послуги»
Рентна плата за транспортування, збори на паливно-енергетичні ресурси	+					Теж саме
Окремі податки та збори, що зараховуються до місцевих бюджетів	+					Включити до категорії «Інші податки та збори»
Місцеві податки	+					Податки, що належать до категорії місцевих віднести до інших категорій за об'єктом оподаткування
Інші податки та збори	+	+	+		+	Залишити дану категорію у національній класифікації

Примітка: складено на підставі даних [1, с. 755; 2; 3; 4]

національній класифікації взагалі не зрозуміло, до якої категорії включено внески з соціального забезпечення, які сплачуються із заробітної плати працівників. Натомість, відповідно до міжнародної класифікації, вони є фактичними або умовними надходженнями, що відраховуються працедавцями або працівниками, які їх перераховують, для забезпечення цих осіб соціальними гарантіями [6, с. 69].

У зв'язку з тим, що соціальні внески за своїм змістом є платежем до бюджету, який справляється в Україні з метою забезпечення страхових виплат за чинними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування, та з метою приведення національної класифікації доходів до міжнародної класифікації пропонуємо в національній класифікації доходів виділити окремо розділ «Внески та відрахування на соціальні потреби».

Для бюджетів більшості країн світу найбільшим джерелом наповнення є податкові надходження. Наприклад, у структурі доходів Ісландії вони становлять 72,9%, Швеції – 63,1%, Австрії – 58,4%, Швейцарії – 57,2%, Словаччини – 53,1%, Іспанії – 51,6%, Данії – 50,4% [7].

Отже, структура податкових надходжень у бюджетній класифікації завжди була одним із головних об'єктів при здійсненні аналізу бюджетно-податкової політики країни.

Податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування обов'язкові платежі, а саме: загальнодержавні та місцеві податки і збори. У національній бюджетній класифікації доходів і класифікаціях інших країн податкові надходження мають деякі відмінності від міжнародної класифікації (табл. 2).

Із наведених у таблиці 2 даних видно, що національна класифікація податкових надходжень значно відрізняється від міжнародної.

Склад бюджетної класифікації доходів в Україні повинен бути орієнтований на міжнародну класифікацію. У національній до складу податкових надходжень включено рентну плату, яка відповідно до Податкового кодексу України є загальнодержавним податком, що справляється за користування надрами для видобування корисних копалин і в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин; за користування радіочастотним ресурсом України; за спеціальне використання води та лісових ресурсів; за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу й аміаку територією України.

Відповідно до міжнародної класифікації, податки на видобування корисних копалин та інших непоновлюваних ресурсів із родовищ належать до підкатегорії «Інші податки на товари та послуги», а ліцензії на радіо- та телевізійне мовлення – до підкатегорії «Інші податки на використання товарів та на дозвіл на їх викорис-

тання або на здійснення діяльності» [6, с. 67]. Окремою підкатегорією у міжнародній класифікації виділено «Податки на використання товарів та на дозвіл на їх використання або на здійснення діяльності», до якої за змістом можна віднести спеціальне використання води та лісових ресурсів, зазначені у національній класифікації.

Також у міжнародній класифікації податків виділено підкатегорію «Акцизи» – податки з певних видів продукції або з обмеженого переліку продукції [6, с. 65]. Акцизи можуть стягуватися на будь-якій стадії виробництва або розподілу та нараховуються залежно від вартості, ваги, концентрації або кількості продукції. До них належать податки на енергоносії. Отже, вважаємо, що рентна плата за транспортування, збори на паливно-енергетичні ресурси за змістом може бути віднесена до акцизів, зміст яких описано у міжнародній класифікації.

Усі вищезазначені підкатегорії входять до категорії «Податки на товари та послуги», наведеної у міжнародній класифікації.

Отже, у міжнародній класифікації податки за певні товари та послуги, які у національній класифікації доходів виділено в окремі категорії «Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів» та «Рентна плата за транспортування, збори на паливно-енергетичні ресурси», належать до категорії «Податки на товари та послуги», тому з метою приведення у відповідність національної класифікації доходів до міжнародної пропонуємо у національній класифікації категорії «Рентна плата та плата за використання інших природних ресурсів» і «Рентна плата за транспортування, збори на паливно-енергетичні ресурси» включити як окремі підкатегорії до категорії «Внутрішні податки на товари та послуги».

Крім цього, відповідно до наказу Міністерства фінансів України «Про бюджетну класифікацію» у категорії «Податкові надходження» виділено окремо підкатегорію «Місцеві податки», до складу якої входять: податок на майно, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, що справлявся до 1 січня 2015 року, й єдиний податок.

У міжнародній класифікації не виділяється окремо категорія, до якої входять тільки місцеві податки, а всі податки класифікуються залежно від об'єкта оподаткування. Тому з метою приведення принципів класифікації податків відповідно до міжнародної класифікації можна запропонувати в національній класифікації ті податки, що належать до категорії місцевих, віднести до інших категорій бюджетної класифікації, які мають аналогічний об'єкт оподаткування, як і ті, що включені до категорії «Місцеві податки».

Так, відповідно до міжнародної класифікації податкових надходжень до податків на власність належать податки на нерухоме майно,

сума яких зазвичай становить певний відсоток від оціночної вартості власності, та періодичні податки на чисту вартість майна [6, с. 63], тобто об'єктом оподаткування є майно. Відповідно до Податкового кодексу України, податок на майно складається з: податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, об'єктом оподаткування якого є об'єкт житлової та нежитлової нерухомості, в тому числі його частка; транспортного податку, об'єктом оподаткування якого є легкові автомобілі, та плати за землю, об'єктом оподаткування якого є земельні ділянки. Отже, так як об'єктами оподаткування податку на майно є майно, то цей податок пропонуємо віднести до категорії «Податок на власність».

Щодо інших податків національної бюджетної класифікації, включених до категорії «Місцеві податки», то з метою дотримання принципу класифікації за об'єктом або базою оподаткування можна запропонувати:

– збір за місця для паркування транспортних засобів віднести до категорії «Податки на власність», тому що об'єктом оподаткування по ньому є земельна ділянка, тобто як і для земельного податку, який належить до податку на майно;

– туристичний збір віднести до категорії «Внутрішні податки на товари та послуги», тому що базою оподаткування по цьому збору є вартість усього періоду проживання в готелях, мотелях, гуртожитках тощо. Тобто це є податком, яким оподатковуються конкретні платежі за конкретні послуги, що, відповідно до міжнародної класифікації, належать до підкатегорії «Податки на специфічні послуги»;

– єдиний податок, для якого базою оподаткування є дохід, отриманий фізичною особою-підприємцем або юридичною особою, віднести до категорії «Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості», а єдиний податок, об'єктом оподаткування якого є площа сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду, віднести до категорії «Податки на власність».

Таким чином, запропонована зміна структури національної класифікації доходів буде сприяти підвищенню достовірності інформації щодо раціональності та прибутковості об'єктів оподаткування.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Бюджетна класифікація доходів, що застосовується в Україні, не повністю відповідає міжнародній класифікації. При формуванні бюджетної класифікації, що застосовується в Україні, повинна бути взята за основу міжнародна класифікація. Це дозволить використовувати бюджетні показники України для порівняльного аналізу фінансових операцій як на державному, так і на місцевому рівнях у різних країнах, наприклад, для співставлення рівня податків щодо валового внутрішнього продукту. Внесення до бюджетної класифікації в Україні запропонованих змін сприятиме підвищенню ефективності аналізу бюджетно-податкової політики України, підвищенню якості планування та контролю у бюджетному процесі, а також використанню єдиних підходів до аналізу даних про виконання бюджетів різних країн світу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. System of specific grants for local government units in Poland: 3rd Central European Conference in Regional Science, 2009, Košice / ed. by M. Buček, R. Capello, O. Hudec, P. Nijkamp, Technical University of Košice, Faculty of Economics, 2009. – P. 755-760.
2. State Budget Revenue [Електронний ресурс] / Ministry of Finance. State Budget Department. – Режим доступу: <http://www.mf.gov.pl/en/ministry-of-finance/state-budget/revenue-expenditure-deficit-execution/2015>.
3. Classification of government revenue and expenditures (Chapter 6). Financial Management System (FMS) 2009 [Електронний ресурс] / Statistics Canada. – Режим доступу: <http://www.statcan.gc.ca/pub/68f0023x/2006001/tableau/tbl6.1-eng.htm>.
4. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
5. Budgetary Code of Georgia (Article 10) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/EXTPUBLICFINANCE/Resources/BudgetaryCodeGeorgia.pdf>.
6. Керівництво зі статистики державних фінансів 2001 року. Статистичне управління. – 2-ге вид. – 230 с. Перероблене видання Керівництва зі статистики державних фінансів 1986 року. Finance, Public-Statistics-Handbooks, manuals, etc. I. International Monetary Fund. Statistics Dept. II. Manual on government finance statistics.
7. Revenue structure by levels of government // Government at a Glance 2009: OECD Publishing – 2009. – 163 p.

УДК 336.71

Зачосова Н.В.  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Східноєвропейського університету

## ІДЕНТИФІКАЦІЯ МІСЦЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У СТРУКТУРІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

### IDENTIFICATION OF THE PLACE OF ECONOMIC SECURITY OF FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE STRUCTURE OF NATIONAL SECURITY SYSTEM OF UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

Визначено сутність поняття системи забезпечення національної безпеки України. Встановлено суб'єктів, до переліку функцій яких належить підтримка нормального стану національної, економічної та фінансової безпеки держави. Наведено перелік фінансових інтересів на макрорівні та визначено, реалізація яких із них є неможливою без залучення фінансових установ. Виявлено, які загрози фінансовим інтересам України формуються по причині неналежного стану економічної безпеки фінансових установ. Зроблено припущення щодо того, яким чином забезпечення економічної безпеки фінансових установ на державному рівні можна буде зробити більш ефективним. Надано пропозиції щодо врахування місця, ролі та значення економічної безпеки фінансових установ при формуванні державної політики, що стосується напрямів стратегічного розвитку України та її фінансової, економічної та національної безпеки.

**Ключові слова:** національна безпека держави, економічна безпека держави, фінансова безпека держави, фінансові установи, економічна безпека фінансових установ.

#### АННОТАЦИЯ

Определена сущность понятия системы обеспечения национальной безопасности Украины. Установлен круг субъектов, в перечень функций которых входит поддержание нормального состояния национальной, экономической и финансовой безопасности государства. Приведен перечень финансовых интересов на макроуровне и определены те из них, реализация которых невозможна без привлечения финансовых учреждений. Выявлены угрозы финансовым интересам Украины, которые формируются по причине ненадлежащего состояния экономической безопасности финансовых учреждений. Сделано предположение о том, каким образом обеспечение экономической безопасности финансовых учреждений на государственном уровне можно будет сделать более эффективным. Даны предложения по учету места, роли и значения экономической безопасности финансовых учреждений при формировании государственной политики, касающейся направлений стратегического развития Украины и ее финансовой, экономической и национальной безопасности.

**Ключевые слова:** национальная безопасность государства, экономическая безопасность государства, финансовая безопасность государства, финансовые учреждения, экономическая безопасность финансовых учреждений.

#### ANNOTATION

The essence of the concept of the national security of Ukraine is found out. The list of entities that should support a normal state of national, economic and financial security is established. The financial interests at the macro level are listed. It is determined the implementation of which of them is impossible without the involvement of financial institutions. It is found out that the threats for some of financial interests of Ukraine are formed because of the improper state of financial institutions' economic security. The assumptions about how to improve efficiency of economic security of financial institutions at the state level are made. The offers for consideration of the place, the role and the importance of financial

institutions' economic security in the formation of public policy relating to strategic areas of Ukraine and its financial, economic and national security are made.

**Keywords:** national security, economic security, financial security, financial institutions, economic security of financial institutions.

**Постановка проблеми.** У сучасних економічних умовах в Україні, характерними рисами яких є невизначеність, невпевненість господарських структур у перспективах своєї подальшої діяльності та численні ризики їх нормальному функціонуванню, породжені фінансовою, політичною та соціальною нестабільністю, проблема забезпечення економічної безпеки гостро постає як на рівні окремих учасників ринкової економіки, так і на рівні держави. Економічна безпека країни визнається урядом однією із базових складових її національної безпеки, без гарантування якої неможливим є самовизначення України на міжнародному рівні, її інтеграція у світову систему господарювання як рівноправного партнера та і врешті решт її існування як єдиної, незалежної та неподільної держави ХХІ століття. Водночас національна безпека, по суті, має складну структуру, що характеризується наявністю у ній ряду функціональних підсистем, які у свою чергу також містять власні складові елементи. Так, зокрема, економічна безпека має у своєму складі фінансову безпеку, яка у свою чергу формується на основі банківської, валютної, грошово-кредитної та інших підсистем, які стосовно національної безпеки уже будуть підсистемами третього рівня. Складність структурної будови національної безпеки держави схиляє до усвідомлення того факту, що її забезпечення повинно включати в себе оцінку стану та підтримку належного рівня функціонування кожного її елементу. Тому наразі постає проблема ідентифікації усіх складових національної, економічної та фінансової безпеки країни, а також визначення тих факторів, що чинять вплив на їх стан, тоді як перелік підсистем національної безпеки окреслено у нормативно-правових документах, де також конкретизовано і їх функціональні підсистеми, недостатньо дослідженим залишається питання місця, ролі та значення економічної безпеки



окремих суб'єктів господарювання у системі забезпечення національної безпеки України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Функціональний стан та рівень розвитку фінансового ринку є основою фінансової безпеки будь-якої держави. Зважаючи на кризові явища, що є характерними для фінансової системи України уже багато років поспіль, проблеми забезпечення її фінансової безпеки знайшли своє відображення у численних наукових працях вітчизняних дослідників. Так, фундаментальними працями, у яких розпочато вирішення питань фінансової безпеки на національному рівні, можна вважати монографії О.І. Барановського [1] «Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення)» та А.І. Сухорукова «Проблеми фінансової безпеки України» [2], які побачили світ ще у 2004 році. Окремі аспекти сучасного стану та характерних особливостей фінансової безпеки країни розкриваються у роботах таких вчених, як Н.В. Архирейська (досліджує основні напрямки забезпечення фінансової безпеки України) [3], Л.В. Нечипорук (приділяє увагу проблемі посилення загроз фінансовій безпеці держави в умовах фінансової глобалізації) [4], В.В. Петрушевська (пропонує класифікацію загроз та формування захисних механізмів фінансової безпеки держави) [5], С.І. Ткаленко (розглядає фінансову безпеку держави в умовах посилення глобалізаційних процесів) [6]. Усвідомлюючи важливе значення фондового ринку та діяльності його учасників для стану фінансової, та у підсумку, і економічної безпеки держави, А.А. Мещеряков [7], Т.В. Паєнтко [8] та П.О. Сидоренко [9] спрямували вектор своїх наукових пошуків до визначення проблем забезпечення безпеки ринку цінних паперів. Впритул до визначення взаємозв'язку між фінансовою безпекою країни та фінансовим станом підприємницьких структур наближається у своїх дослідженнях Р.О. Костирко [10]. Що ж до місця окремих видів фінансових установ у системі фінансової, економічної або національної безпеки держави, то спроби його визначення можна віднайти у роботах О.В. Горалько, де розглядається фінансова безпека банків у системі забезпечення фінансової безпеки держави [11] та М.В.Дубини під час встановлення концептуальних засад зміцнення фінансово-економічної безпеки держави через активізацію діяльності системи парабанківських посередників [12]. Та незважаючи на досить різнобічні спроби вітчизняними науковцями вирішення проблем забезпечення фінансової безпеки України, комплексного дослідження, яке б давало відповідь на питання, яким же має бути місце саме економічної безпеки фінансових установ у структурі системи забезпечення національної безпеки України, у процесі аналізу фахової періодики та інших наукових джерел виявлено не було.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Отже, попри усвідомлення

важливості проблеми забезпечення національної безпеки держави та чіткого визначення її складових, стан яких має безпосередній вплив на рівень безпеки країни, наразі не приділяється достатньої уваги ні з боку органів влади, ні у дослідженнях вітчизняної наукової спільноти проблемі встановлення місця, ролі та значення окремих видів господарських структур та результатів їх діяльності і стану їх економічної безпеки для рівня економічної безпеки держави в цілому. З огляду на те, що значна кількість ризиків і загроз економічній безпеці України формується нині саме у фінансовому секторі, тенденції розвитку якого у значній мірі визначаються діяльністю вітчизняних фінансових установ, доцільною є ідентифікація місця їх економічної безпеки у системі забезпечення національної безпеки, адже у подальшому це дозволить будувати ефективну державну фінансову політику з урахуванням проблем безпеки як на мікро-, так і на макrorівні.

**Постановка завдання.** Метою дослідження є ідентифікація місця економічної безпеки фінансових установ у структурі системи забезпечення національної безпеки України. Для досягнення поставленої мети необхідним є вирішення таких завдань: визначити сутність поняття системи забезпечення національної безпеки України та встановити суб'єктів, до переліку функцій яких належить підтримка нормального стану національної, економічної та фінансової безпеки держави; розглянути коло фінансових інтересів на макrorівні, аби встановити, реалізація яких із них є неможливою без залучення фінансових установ; виявити загрози фінансовим інтересам України та дослідити природу їх походження, аби скласти висновок про те, які з них формуються по причині неналежного стану економічної безпеки фінансових установ; зробити припущення щодо того, яким чином забезпечення економічної безпеки фінансових установ на державному рівні можна буде зробити більш ефективним та надати пропозиції щодо врахування місця, ролі та значення економічної безпеки фінансових установ при формуванні державної політики, що стосується напрямів стратегічного розвитку України та її фінансової, економічної та національної безпеки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для ідентифікації місця економічної безпеки фінансових установ у структурі системи забезпечення національної безпеки України у першу чергу необхідно конкретизувати поняття системи забезпечення національної безпеки держави. Отже, система забезпечення національної безпеки України – це організована державою сукупність суб'єктів (державних органів, громадських організацій, посадових осіб, громадян та їх спілок), об'єднаних цілями та завданнями щодо захисту національних інтересів, які здійснюють свою діяльність у цій сфері у відповідності до визначених у законодавстві України функцій, механізмів їх виконання

[13]. Із наведеного визначення випливає, що у системі забезпечення національної безпеки одним із об'єктів, окрім людей і громадян, їхніх конституційних прав і свобод, суспільства та його духовних, морально-етичних, культурних, історичних, інтелектуальних та матеріальних цінностей, інформаційного і навколишнього природного середовища і природних ресурсів; держави – її конституційного ладу, суверенітету, територіальної цілісності і недоторканності, – виступають національні інтереси, захист та сприяння реалізації яких є метою формування та функціонування системи національної безпеки. Під національними інтересами законодавство України конкретизує життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності Українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток [14]. У контексті дослідження економічної та фінансової безпеки як на макро-, так і на мікрорівні, особливий інтерес представляють саме матеріальні та фінансові цінності наших співвітчизників, фінансових інституцій, держави.

До фінансових інтересів на макрорівні у сучасних економічних умовах, зважаючи на загрози, що супроводжують розвиток вітчизняної фінансової системи, можна віднести:

- розширення доступу до міжнародних фінансових ринків;
- зменшення залежності від експортно-імпортної діяльності;
- покращення стану зовнішньої торгівлі, зменшення дефіциту платіжного балансу, зокрема рахунка поточних операцій;
- досягнення незалежності від зовнішніх кредиторів;
- мінімізацію впливу світових фінансових криз на фінансову систему держави;
- покращення інвестиційного клімату;
- підвищення рівня бюджетної дисципліни і збалансованості бюджетної системи;
- зменшення обсягу державного боргу;
- уникнення тінізації економіки;
- збільшення обсягів золотовалютних резервів;
- зменшення рівня доларизації економіки;
- стабілізацію обмінного курсу національної валюти;
- активізацію розвитку фондового ринку, зокрема в частині застосування механізмів обліку та переходу прав власності на цінні папери, а також забезпечення захисту прав інвесторів на фондовому ринку;
- підвищення рівня капіталізації фінансової системи [15].

Для реалізації більшості із наведених фінансових інтересів держави обов'язковою умовою є ефективне функціонування вітчизняного фінансового ринку, чого неможливо досягти без активної та дієвої роботи фінансових установ.

Так, доступ до міжнародних фінансових ринків здійснюється при залученні фінансових посередників, зокрема державних та комерційних банків; досягнути незалежності від зовнішніх кредиторів також не видається можливим без існування стабільної та стійкої національної банківської системи і наявності достатньої кількості вітчизняних кредитних інституцій. Мінімізувати негативні впливи кризових явищ та компенсувати їх наслідки для суб'єктів господарювання можна шляхом побудови ефективного страхового сегменту фінансового ринку, а також через механізми використання фінансових послуг, наприклад, хеджування, на наданні яких спеціалізуються фінансові установи. Покращення інвестиційного клімату стане можливим за умови забезпечення ділової репутації та прозорості діяльності не лише бізнес-структур, які мають потребу у інвестиційних ресурсах, але і фінансових інституцій, що опосередковують процеси надходження коштів від інвесторів до реципієнтів. Крім того, для отримання фінансових інвестицій велике значення має розвиток фондового ринку, найбільш активними учасниками та елементами інфраструктури якого знову ж таки виступають фінансові установи. У процесі стабілізації курсу національної валюти із врахуванням не досить активної позиції Національного банку України щодо контролю валютних операцій усе більшу роль відіграють комерційні банки та їх дії і наміри стосовно продажу і придбання валютних цінностей. І як лідируючі на фінансових ринках інституції, комерційні банки здатні забезпечити належний рівень капіталізації вітчизняної фінансової системи. Отже, роль фінансових установ у процесі реалізації державних фінансових інтересів є незаперечною. Але позитивного результату від їх діяльності у цьому процесі варто очікувати лише у тому випадку, якщо фінансові установи функціонуватимуть ефективно, тобто демонструватимуть фінансову стійкість, рентабельність, високий рівень ділової репутації, тощо. А це у свою чергу можливо лише за умови підтримки ними належного рівня власної економічної безпеки, що дозволить їм перебувати у стані захищеності від негативного впливу різного роду ризиків та загроз, кількість яких з огляду на сучасний стан економіки України, постійно зростає.

15 серпня 2012 р. Кабінетом Міністрів України було схвалено Концепцію забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері, у якій визначено загрози, що стають на заваді реалізації фінансових інтересів суспільства, а також напрями державної політики, які мають сприяти їх досягненню. Цим документом систематизовано складові національної безпеки у фінансовій сфері та запропоновано такий їх перелік: безпека у бюджетній сфері, безпека у сфері управління державним боргом, гарантованим державою боргом та боргом корпоративного сектору, безпека у податковій сфері, безпека у сфері фі-

нансів реального сектору економіки, безпека у банківській сфері, безпека у сфері функціонування валютного ринку, безпека у сфері функціонування фондового ринку, безпека у сфері небанківського фінансового сектора [15]. Діяльність вітчизняних фінансових установ безпосередньо пов'язана із усіма без винятку названими елементами фінансової системи, що означає ймовірність впливу на них всіх перерахованих категорій загроз. Отже, економічна безпека фінансових установ підпадає під вплив ризиків, що є характерними для фінансової безпеки держави. Таким чином, місце економічної безпеки фінансових установ у структурі системи забезпечення національної безпеки України нерозривно пов'язане із її фінансовою складовою, та її забезпечення має бути визнане одним із важливих завдань на державному рівні.

Суб'єктами забезпечення національної безпеки 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, Служба зовнішньої розвідки України, Державна прикордонна служба України та інші військові формування, утворені відповідно до законів України; органи і підрозділи цивільного захисту; громадяни України, об'єднання громадян [14]. Колектив дослідників, до якого увійшли О.І. Барановський, Ю.О. Блащук, М.І. Пузак, Л.В. Новошинська, О.О. Резнікова, О.В. Романченко, Ф.Ф. Стасюк, В.В. Феценко, пропонують до суб'єктів забезпечення фінансової безпеки держави включати фінансових агентів. Фінансовим агентом є учасник фінансових відносин, який в міру своїх законних повноважень та функцій бере участь у фінансових відносинах в межах країни. До фінансових агентів належать:

- 1) державні установи, які виконують функції управління фінансовою системою та її окремими ланками, а також функції нагляду;
- 2) фінансові установи, які безпосередньо беруть участь у формуванні фінансових потоків та фінансової практики в межах країни;
- 3) приватні особи, які виступають контрагентами фінансових установ та держави в процесах формування фінансових потоків.

Отже, фінансові установи пропонується внести до переліку суб'єктів забезпечення фінансової безпеки держави, що ще раз підкреслює їх важливе місце у національній безпеці країни.

До державних установ, які виконують функції нагляду та регулювання діяльності на фінансових ринках, а отже, можуть вважатися суб'єктами забезпечення економічної безпеки фінансових установ, належать:

- Кабінет Міністрів України;
- Рада національної безпеки і оборони України;

- Рахункова палата України;
- Національний банк України;
- Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг;
- Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку;
- Державна фіскальна служба України;
- Державна казначейська служба України;
- Фонд державного майна України;
- Антимонопольний комітет України;
- Державна служба фінансового моніторингу України;
- інші державні установи [16].

Порівнюючи даний перелік із визначеним законодавством України списком суб'єктів забезпечення національної безпеки, можна встановити, що він є набагато ширшим. Тому у перспективі вважаємо за необхідне на рівні нормативно-правового забезпечення фінансової безпеки держави як складової її економічної та національної безпеки додати зазначені органи до числа суб'єктів – гарантів безпеки країни.

Досліджуючи підсистему фінансової безпеки держави, стан якої безпосередньо пов'язаний із функціонуванням фінансових установ, доцільно звернутися до наукових здобутків науковців І.О. Ревак та В.Ю. Прокопенко, які зазначають, що суб'єктами фінансової безпеки є установи фінансово-кредитної сфери, зокрема НБУ, комерційні банки, страхові компанії, фондові біржі, кредитні спілки, інвестиційні фонди та компанії, довірчі товариства та ін. [17], тобто фінансові установи. Водночас, як уже було встановлено у наведених вище матеріалах, у нормативно-правових документах з питань забезпечення національної безпеки України, роль та місце економічної безпеки фінансових установ у підтримці її рівня чітко не встановлюється. Через це у різноманітних державних програмах, концепціях та стратегіях відсутні напрями забезпечення економічної безпеки фінансових установ або ж надаються пропозиції лише щодо захисту від небезпек та загроз окремих їх видів, наприклад, комерційних банків або страхових компаній, тоді як перелік фінансових установ згідно законодавства України є набагато ширшим. Тому пропонуємо до нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері забезпечення національної та економічної безпеки України, внести фінансові установи та їх економічну безпеку як один із об'єктів захисту, а у Стратегіях розвитку України, які у подальшому будуть розроблятися урядом, передбачати інтереси фінансових установ з метою формування напрямів державної політики щодо їх реалізації та визначати загрози економічній безпеці фінансових установ як такі, що потребують державного втручання для їх мінімізації.

Перші кроки у цьому напрямі уже зроблено. Так, оскільки нині перед Україною постає нагальне завдання створення адекватної сучасним вимогам системи попередження про набли-



ження стану фінансової небезпеки, розроблення системи заходів, спрямованих на забезпечення фінансової безпеки держави, зокрема в кризових умовах, Президент України Петро Порошенко своїм указом № 170/2015 створив Раду з фінансової стабільності з метою виявлення та мінімізації ризиків, що загрожують стабільності банківської та фінансової системи держави. Її мета – забезпечення своєчасного виявлення і мінімізації ризиків, що загрожують стабільності банківської та фінансової системи держави. Рада утворюється у складі голови Нацбанку, міністра фінансів, голови Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, голови Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, директора-розпорядника Фонду гарантування вкладів фізичних осіб, заступника голови Нацбанку, визначеного головою НБУ, заступника міністра фінансів, визначеного міністром фінансів, які беруть участь у її роботі на громадських засадах [18]. Створення такого органу, безперечно, відповідає вимогам часу та матиме позитивний вплив на стан економічної безпеки фінансових установ.

Отже, ідентифікація місця економічної безпеки фінансових установ у структурі системи забезпечення національної безпеки України дозволила встановити, що економічна безпека фінансових установ повинна вважатись елементом фінансової безпеки держави, яка у свою чергу є підсистемою економічної безпеки країни – однієї зі складових її національної безпеки.

**Висновки і перспективи подальших розвідок.** Проведене дослідження, присвячене ідентифікації місця економічної безпеки фінансових установ у структурі системи забезпечення національної безпеки України, дало змогу зробити такі висновки.

1. Під системою забезпечення національної безпеки України розуміють організовану державою сукупність суб'єктів (державних органів, громадських організацій, посадових осіб, громадян та їх спілок), об'єднаних цілями та завданнями щодо захисту національних інтересів, які здійснюють свою діяльність у цій сфері у відповідності до визначених у законодавстві України функцій, механізмів їх виконання. Таким чином, національна безпека держави пов'язана із успішною реалізацією національних інтересів, у тому числі і тих, що формуються у фінансовій сфері. Аналіз фінансових інтересів України дозволив становити, що досягнення більшості з них пов'язане з ефективним функціонуванням фінансових установ, а тому забезпечення їх економічної безпеки повинно бути серед сучасних національних пріоритетів.

2. Економічна безпека фінансових установ повинна вважатись елементом фінансової безпеки держави, яка у свою чергу є підсистемою економічної безпеки країни – однієї зі складових її національної безпеки. Фінансові установи пропонується внести до переліку

суб'єктів забезпечення фінансової безпеки держави. Крім того, до переліку суб'єктів забезпечення національної безпеки варто долучити регуляторів фінансового ринку, що контролюють діяльність фінансових установ, а саме Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, та Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку, та ряд інших інституцій. Також рекомендується до нормативно-правових актів, що регулюють відносини у сфері забезпечення національної та економічної безпеки України, внести фінансові установи та їх економічну безпеку як один із об'єктів захисту, а у Стратегіях розвитку України, які надалі будуть розроблятися урядом, передбачати інтереси фінансових установ з метою формування напрямів державної політики щодо їх реалізації та визначати загрози економічній безпеці фінансових установ як такі, що потребують державного втручання для їх мінімізації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): монографія. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
2. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України: монографія / (передмова акад. НАН України С.І. Пирожкова). – К.: НІПМБ, 2004. – 117 с.
3. Архирейська Н.В. Основні напрямки забезпечення фінансової безпеки України / Н.В. Архирейська // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2012. – № 1. – С. 83-87.
4. Нечипорук Л.В. Посилення загроз фінансовій безпеці держави в умовах фінансової глобалізації / Л.В. Нечипорук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 281-298.
5. Петрушевська В.В. Фінансова безпека держави: класифікація загроз та формування захисних механізмів / В.В. Петрушевська // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 218-226.
6. Ткаленко С. Фінансова безпека держави в умовах посилення глобалізаційних процесів / С. Ткаленко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – Вип. 1. – С. 101-122.
7. Мещеряков А.А. Проблеми розвитку фондового ринку та шляхи їх розв'язання в контексті забезпечення фінансової безпеки України / А.А. Мещеряков, С.В. Сопотян // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2012. – № 1. – С. 71-75.
8. Паєнтко Т.В. Безпека фондового ринку в контексті зміцнення фінансової безпеки держави / Т.В. Паєнтко, М.В. Поплавська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 215-221.
9. Сидоренко П.О. Безпека фондового ринку в системі фінансової безпеки держави / П.О. Сидоренко // Інтелект ХХІ. – 2014. – № 2. – С. 94-103.
10. Костирко Р.О. Фінансова безпека держави і фінансова спроможність підприємств: аналіз сучасного стану та взаємозв'язку / Р.О. Костирко, Н.В. Темнікова // Фінанси України. – 2013. – № 4. – С. 117-125.



11. Горалько О.В. Фінансова безпека банків у системі забезпечення фінансової безпеки держави / О.В. Горалько // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. серія економічна. – 2011. – Вип. 2. – С. 328-337.
12. Дубина М.В. Концептуальні засади зміцнення фінансово-економічної безпеки держави через активізацію діяльності системи парабанківських посередників / М.В. Дубина // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 3. – С. 188-196.
13. Сунгуровський М. Методологічний підхід до формування системи національної безпеки України [Електронний ресурс] / М. Сунгуровський. – Режим доступу: [http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news\\_id=111](http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=111).
14. Про основи національної безпеки України: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>.
15. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80>.
16. Проект Концепції фінансової безпеки України [Електронний ресурс] / Барановський О.І., Блащук Ю.О., Пузяк М.І., Новошинська Л.В., Резнікова О.О., Романченко О.В., Стасюк Ф.Ф., Фещенко В.В. – Режим доступу: [www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc](http://www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc).
17. Ревак І.О. Об'єкти та суб'єкти фінансової безпеки держави / І.О. Ревак, В.Ю. Прокопенко // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 3. – С. 152-154.
18. Президент України створив Раду з фінансової стабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pressreader.com/ukraine/ukraine-business-review/20150427/281543699472601/TextView>.

УДК 336.144.2

**Ілляшенко К.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Сумського державного університету***Ілляшенко Т.О.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри фінансів і кредиту  
Сумського державного університету***Котенко Н.В.***кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри фінансів і кредиту  
Сумського державного університету*

## ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ

### TARGET-ORIENTED FINANCING OF EXPENDITURES OF LOCAL BUDGETS: CONTROVERSIAL ISSUES OF EFFECTIVENESS EVALUATION

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено аналізу існуючих проблем оцінки результативності бюджетних програм та пошуку можливих шляхів їх подолання. Ефективне використання програмно-цільового методу управління видатками місцевих бюджетів передбачає застосування дієвого інструментарію оцінки результативності бюджетних програм. Зазначений механізм оцінки повинен сигналізувати як про абсолютно, так і відносно ефективність бюджетних видатків, створюючи умови для порівняльного та ретроспективного їх аналізу.

**Ключові слова:** бюджетна програма, показники результативності, програмно-цільовий метод, якість життя населення, видатки бюджету.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу существующих проблем оценки результативности бюджетных программ и поиску возможных путей их преодоления. Эффективное использование программно-целевого метода управления расходами местных бюджетов предусматривает применение действенного инструментария оценки результативности бюджетных программ. Указанный механизм оценки должен включать как показатели абсолютной, так и относительной эффективности бюджетных расходов, создавая условия для сравнительного и ретроспективного их анализа.

**Ключевые слова:** бюджетная программа, показатели результативности, программно-целевой метод, качество жизни населения, расходы бюджета.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of existing problems of budgetary programs' outcome assessment and avoiding them. Efficient use of the target-oriented budget expenditures management system requires adequate assessment tools. The evaluation mechanism should include indicators of absolute and relative effectiveness of budget expenditures, creating the conditions for comparative and retrospective analysis.

**Keywords:** budget program, performance indicators, target-oriented budgeting, quality of life, budget expenditures.

**Постановка проблеми.** Ефективність державного управління сьогодні у загальному вигляді визначається здатністю влади оперативно та ефективно вирішувати проблеми, які постають перед населенням відповідної країни. Одним із ключових і найбільш дієвих інструментів, завдяки якому будь-яка держава впливає

шляхом перерозподілу певної частини ВВП на економічний розвиток народного господарства, є державний бюджет та бюджетна, і в т. ч. фіскальна, політика.

Унікальність бюджетної моделі окремої країни визначає рівень централізації фінансових ресурсів та наявність певних особливостей механізму акумуляції та перерозподілу ВВП як у горизонтальній, так і у вертикальній площинах. Ідеальною вважається така модель перерозподілу фінансових ресурсів, яка, з одного боку, задовольняла би потреби усіх суб'єктів бюджетного процесу та, з іншого – підтримувала би належні стимули для подальшої інтенсифікації місцевого розвитку.

В умовах серйозної економічної кризи, що набирає обертів в Україні останніми роками, пошук внутрішніх джерел підвищення ефективності функціонування бюджетної системи країни в цілому стає одним із ключових питань. В свою чергу, ефективність бюджетної системи багато в чому залежить від оптимальності механізму взаємовідносин «центр – місцева влада» та ефективності витрачання вкрай обмежених фінансових ресурсів на всіх рівнях цієї системи. Особливої уваги в цьому контексті заслуговує питання формалізації алгоритму та методології визначення ефективності бюджетних видатків (бюджетної політики в цілому). Ефективність, як ключова економічна категорія бюджетного менеджменту в цьому контексті, також потребує серйозного переосмислення та аналізу з точки зору необхідності уточнення її змісту на предмет відповідності тактичним і стратегічним пріоритетам розвитку місцевих громад.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Авторами серйозних сучасних наукових досліджень, присвячених в цілому проблематиці запровадження програмно-цільового методу макророзподілу бюджетування, є як зарубіжні

вчені-економісти, такі як Ведунг Е., Зоді Р., Хаккет Р., Вайс К., так і вітчизняні науковці, праці яких присвячено дослідженню національної специфіки імплементації зазначеного методологічного апарату: Кириленко О.П., Ливдар М.В., Кондусова Л.Ф., Запатріна І.В., Павлюк К.З. та ін.

Значну увагу вітчизняних науковців присвячено саме прикладним аспектам застосування методології програмно-цільового підходу (ПМЦ) до управління видатками бюджету на різних стадіях бюджетного процесу. Так, зокрема, Ливдар М.В. досліджує роль ПМЦ на етапі формування бюджету, аналізує переваги та недоліки бюджету, складеного за програмно-цільовим методом у порівнянні із традиційною моделлю бюджету. Ярошевич Н.Б. спрямовує свої зусилля, серед іншого, на аналіз проблеми запровадження ПМЦ як дієвого механізму реформування системи державного фінансового менеджменту в рамках комплексу реформ, започаткованих урядом України. Безпосередньо питанням впровадження ПМЦ на місцевому рівні приділяє свою увагу Охрімівський О.В., який детально досліджує підходи та методи складання та виконання місцевих бюджетів в рамках концепції ПМЦ.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Існуючий сьогодні механізм оцінювання результативності бюджетних програм на місцевому рівні має велику кількість розрізнених показників та індикаторів, які тільки номінально поєднуються у сім груп за ознакою їх належності до відповідної галузі бюджетних послуг. Така методика визначення результативності програм, по-перше, не дає можливості порівнювати між собою результативність програм, очікувані результати за якими належать до різних сфер суспільного життя та галузей бюджетних послуг; по-друге, вкрай ускладнює вибір найоптимальнішої із проектів існуючих альтернативних програм, що стосуються однієї сфери суспільного життя громади; по-третє, взагалі не враховують принцип граничної корисності видатків, зважаючи на ступінь задоволення конкретної потреби суспільства у відповідній адміністративній послугі. Саме формулюванню пропозицій щодо вирішення зазначених вище проблем і присвячено цю публікацію.

**Мета статті.** Виявлення дискусійних питань оцінки ефективності бюджетних видатків в рамках застосування програмно-цільового методу управління ними. Порівняльний аналіз вітчизняного та закордонного досвіду застосування результативних показників ефективності реалізації бюджетних програм повинен забезпечити дослідження вихідною інформацією для формування зауважень та пропозицій, які, на думку авторів, повинні сприяти підвищенню якості бюджетного менеджменту на місцевому рівні.

**Виклад основного матеріалу.** Вперше в Україні методику управління видатками державного

бюджету із використанням принципів програмно-цільового методу (ПМЦ) було застосовано при формуванні Державного бюджету у 2002 р. Нормативною базою впровадження такого сучасного інструментарію в практику бюджетного менеджменту України послужила Концепція уряду із застосування програмно-цільового методу [1] і прийняті пізніше Концепція реформування місцевих бюджетів та Програма економічних реформ України на 2010–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [2]. Тривалий період часу цей метод успішно реалізовувався виключно на рівні держави, саме тому період часу з 2002 по 2010 р. можна справедливо вважати першим підготовчим етапом впровадження програмно-цільового методу бюджетування на місцевому рівні. У 2010–2011 рр. відбувається змістовна робота над методологією імплементації ПМЦ на місцевому рівні, що дозволило уряду країни вже у 2011–2012 рр. реалізувати перші пілотні проекти із імплементації ПМЦ на місцевому рівні. 2012–2014 рр. – це період, коли відбувалося поетапне всеохоплююче переведення процесу бюджетного планування на місцях на сучасну методологічну основу ПМЦ.

На виконання ключових положень Концепції [2] спільними наказами Міністерства фінансів України і відповідних профільних міністерств – Міністерства праці та соціальної політики, Міністерства у справах сім'ї, молоді та спорту, Міністерства культури і туризму – було затверджено Типові переліки бюджетних програм та результативних показників їхнього виконання для місцевих бюджетів за галузями [3–6]. Але виникає питання, що саме це за показники та що вони дозволяють вимірювати.

Показники результативності бюджетних програм, як універсальна порівняльна база оцінки, дозволяють співставити ефективність зусиль уряду та місцевої влади у різних напрямках соціально-економічного розвитку суспільства чим сприяють максимізації корисності бюджетних видатків. Але чи так воно є насправді?

Перше питання, яке виникає вже при спробі визначити дієвість існуючого методологічного апарату оцінки результативності бюджетних видатків, полягає у відсутності однозначності розуміння відповідної критеріальної бази навіть у наукових колах. В таблиці 1 наведено результати порівняння відповідних авторських підходів.

Національне бюджетне законодавство України передбачає, що перелік завдань та результативних показників бюджетної програми може уточнюватись і розширюватись. Кількість результативних показників та їх декомпозиція за чотирма основними групами обумовлюється специфікою відповідної галузі народного господарства та бюджетної програми і має на меті забезпечити менеджмент належною та достатньою інформацією для комплексного аналізу виконання бюджетної програми.

**Таблиця 1**  
**Порівняльна характеристика авторських**  
**підходів до визначення показників**  
**бюджетної результативності**

Автор підходу	Показники бюджетної результативності програм
Міністерство фінансів України	Показники затрат, продукту, ефективності, якості (стимулятори, дестимулятори)
Зоді Р.	Затрати, робоче навантаження, продукт, продуктивність, результативність, корисність
Хаккет Р.	Робоче навантаження, якість, продуктивність, рентабельність
Ведунг Е.	Продуктивність, ефективність: аналіз витрати-вигоди (грн.), результативність (нат. од.)
Вайс К.	Якісні показники ефективності та результативності
Світовий банк	Показники задіяних ресурсів, продукту, впливу і результатів, відповідності, сталості
Федченко Т.В., Кузьминчук Н.В.	Інтегральний показник ефективності виконання бюджетних програм
Набока Т.С.	Зведений показник рівня виконання бюджетної програми

Джерело: складено авторами на основі [7–9]

Результати детального дослідження типових переліків бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів, наведені у таблиці 2, актуалізують ціле коло серйозних питань. Певну невизначеність та плутанину викликає значна кількість типових бюджетних програм і результативних показників їх виконання.

**Таблиця 2**  
**Кількісна характеристика результативних**  
**показників бюджетних програм за галузевою**  
**ознакою (місцеві бюджети)**

Галузь бюджетних послуг	Загальна кількість типових програм/підпрограм	Кількість результативних показників бюджетних програм/підпрограм
Державне управління	8	49
Освіта	27	252
Охорона здоров'я	25	212
Соціальний захист і соціальне забезпечення	51	223
Фізична культура та спорт	16	148
Культура	13	276
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	9	91
Разом	<b>149</b>	<b>1202</b>

Джерело: складено авторами на основі [3–6]

Велика кількість програм сама по собі не є показником і запорукою сталого економічного розвитку на місцевому рівні. Важливе значення мають перш за все процедура складання та затвердження місцевих бюджетних програм. Як свідчить практика, органи місцевого самоврядування нерідко починають процес формування бюджету без узгодження запланованих тактичних заходів із стратегічними планами розвитку відповідних територій та без урахування фінансових можливостей території та зокрема її бюджетного потенціалу.

Ключовою проблемою сучасного інструментарію оцінки результативності бюджетних програм, на нашу думку, сьогодні є неможливість їх прямого використання для співставлення ефектів програм: їх масштабу, своєчасності та комплексності, які суттєво відрізняються одна від одної як за тривалістю реалізації, так і ступенем корисності для відповідної території-альної громади в конкретний момент часу. Існуючий механізм оцінки скоріше дозволяє відстежувати динаміку процесів, що відбуваються, та оцінювати кількісні зміни, ніж отримати уяву про абсолютну та відносну ефективність відповідних заходів.

За існуючої системи оцінки показників виконання бюджетних програм на місцевому рівні результативними можуть бути визнані програми, які передбачають здійснення суттєвих бюджетних видатків на цілі, які в силу певних причин та обставин втрачають свою актуальність для відповідної місцевої громади. Таким чином, дуже важливим є розуміння практичної значущості отриманих результатів оцінки при організації бюджетного процесу на місцях, а також при оцінці використання бюджетних коштів безпосередньо отримувачами суспільних благ.

Як зазначає Бланкарт, кількісне порівняння витрат за програмою та вигод від її впровадження розкриває суть методу оцінки бюджетних програм «витрати – вигода». Умовна грошова оцінка результатів дозволяє перейти до єдиної грошової одиниці виміру як витрат, так і вигоди, що робить можливим взагалі процес їх порівняння [12].

Відповідно до іншого загальновідомого у світовій практиці бюджетного менеджменту методу оцінки програм «витрати – ефективність», ефективною може вважатись бюджетна програма, для якої обсяг задіяних бюджетних коштів покривається результатами виконання цієї програми [13].

Як бачимо, певна відмінність навіть підходів та методів оцінки ефективності бюджетних програм породжує, як наслідок, і неоднозначні з точки зору можливості їх використання у бюджетному менеджменті висновки та рекомендації.

Більшість країн світу суттєво обмежує сьогодні кількість результативних показників виконання програм з метою спрощення як про-



цедури отримання необхідної інформації, так і безпосередньо самого аналізу ефективності видатків; деякі взагалі відмовляються від ідеї комбінації кількісних та якісних показників результативності як інструменту оцінки ефективності бюджетних видатків.

Так, наприклад, уряд Сінгапуру, визнаючи прогресивність орієнтованого на результат бюджетування, відмовився від імплементації зазначеної методології у власний бюджетний процес. Досвід Швеції у впровадженні механізму програмно-цільового управління видатками засвідчив, що, по-перше, збирання великого об'єму інформації не означає і не гарантує можливості ефективного її використання при розподілі обмежених фінансових ресурсів; по-друге, бюджетна свобода місцевих органів влади поступово призводить до заміщення бюрократії управління показниками ресурсоемності видатків бюрократією управління іншим набором таких же формальних показників, але вже результативності [14].

Проведений нами аналіз показує, що єдиною методики імплементації принципів програмно-цільового бюджетування в цілому і оцінки ефективності бюджетних видатків в рамках конкретної програми із можливістю отримання як абсолютних, так і відносних показників, які можна було б застосувати однаково у будь-якій країні, не існує.

До недоліків існуючої моделі оцінки результативності бюджетних програм, окрім зазначених вище, на нашу думку, можна віднести наступні: показники результативності не є універсальними та сильно залежать від специфіки конкретної програми, що практично унеможливорює порівняння ефективності бюджетних видатків, понесених на розв'язання актуальних проблем в різних галузях народного господарства. Важкість отримання всіх оцінок результативності у грошовому вимірі взагалі піднімає питання доцільності таких штучних маніпуляцій із зазначеними показниками. Ключовим при цьому залишається питання, яке випадає із поля зору багатьох науковців-дослідників: що є ціллю бюджетних видатків? Що саме ми намагаємося визначити: ефективність бюджетних видатків або ефективність досягнення цілей конкретної бюджетної програми? Програма як форма організації процесу розподілу обмежених фінансових ресурсів задля задоволення потреб громади має чітко визначені мету та перелік запланованих заходів і очікуваних результатів. Оцінка ефективності реалізації конкретної програми дозволяє спостерігати за динамікою кількісних та якісних показників результативності, але жодним чином не демонструє факт наближення громади до досягнення стратегічних цілей сталого розвитку та не дозволяє отримати абсолютні показники ефективності витрат однієї гривні бюджетних коштів. Фактично сьогодні не існує жодного формалізованого механізму співстав-

лення між собою різних програм за ступенем їх актуальності та важливості для громади. Виникає питання, чи є взагалі потреба в таких показниках результативності бюджетних програм, які мають стільки недоліків.

Очевидним фактом при цьому є те, що показники результативності видатків бюджету повинні відігравати ключову роль у процесі прийняття рішення щодо розподілу обмежених ресурсів влади. Оптимальність використання наявних фінансових ресурсів, означає найефективніший алгоритм та напрямок задоволення потреб відповідної громади за рахунок мінімально можливої кількості задіяних при цьому ресурсів.

Пошук оптимального набору показників результативності бюджетних програм, як це було показано вище в таблиці 1, разом із тенденцією до скорочення кількості та спрощення смислового навантаження кожного окремого показника призводять все частіше до спроб окремих вчених замінити велику кількість розрізаних хоча і згрупованих за певною ознакою показників одним-єдиним інтегральним показником ефективності.

Ефективність виконання бюджетної програми (Е<sub>бп</sub>) в загальному вигляді повинна розглядатись як відношення ефекту (Е) від її реалізації до понесених витрат (В):

$$E_{\text{бп}} = \frac{P}{B}, \quad (1)$$

де Е<sub>бп</sub> – ефективність виконання бюджетної програми;

Р – ефект/результат від її реалізації;

В – понесені витрати.

Якщо з витратами з точки зору можливості їх ідентифікації та оцінки у грошовій формі все зрозуміло і не очікується жодних ускладнень щодо їх розрахунку, то з формалізацією результатів треба розібратися детальніше.

Зважаючи на всі зазначені вище недоліки існуючої системи показників ефективності бюджетних програм на місцевому рівні, у якості ефекту або результату повинен виступати інтегральний показник, який відповідає наступним критеріям:

- дійсно відображає зв'язок запланованих в рамках програми заходів із стратегічними планами громади на шляху до забезпечення сталого характеру розвитку;

- є універсальним показником, який здатен виконувати функцію своєрідної бази порівняння отриманих результатів для неоднорідних програм і проектів;

- має чітку, прозору та методологічно формалізовану і апробовану процедуру розрахунку, яка не потребує масштабних перетворень та змін у національній системі збору та обробки оперативної статистичної та іншої інформації;

- виступати об'єктивним порівняльним критерієм ефективності видатків за декількома бюджетними програмами з урахуванням специфіки як відповідної галузі народного господарства, так і конкретної програми.

Таким показником, на нашу думку, може стати індикатор якості життя населення певної території (QOL). Міжнародним науковим співтовариством саме показник якості життя визнано одним із ключових факторів, що відображає рівень суспільного розвитку країни в цілому, або певної її території.

Висока якість життя населення країни є головною метою її соціально-економічного розвитку і саме тому може розглядатись у якості ключового критерію ефективності управління як економічними процесами, так і соціальною сферою. Людина та її потреби поступово починають займати центральне у фокусі інтересів чиновників різного рангу. Якість життя населення стає універсальним показником, який інтегрує в собі кількісні характеристики економічних досягнень суспільства та соціального прогресу на шляху до забезпечення сталого розвитку певної території. Відповідні цільові установки знайшли відображення в багатьох програмних документах Європейського Союзу і, зокрема, в стратегії розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, сталого й інклюзивного зростання» [15].

При цьому не розв'язаним залишається питання, як саме ми пропонуємо вимірювати якість життя для цілей оцінки ефективності бюджетних видатків на місцевому рівні. Вочевидь саме це питання є ключовим, оскільки відповідає в методології визначення ефективності обмежених фінансових ресурсів до їх доцільності з точки зору потреб суспільства за перехід від стратегічних цілей розвитку до конкретних тактичних дій в рамках певної бюджетної програми.

Важливою проблемою вимірювання якості життя є розуміння того факту, що кількісні індикатори є основою об'єктивної оцінки, але суспільний прогрес не може бути визначений виключно за допомогою кількісних показників. Цифрами важко виміряти прогрес у таких сферах, як, наприклад, права людини, політичні свободи та безпека, участь громади у розподілі ресурсів на місцевому рівні та ін.

Аналіз існуючої методичної бази свідчить, що на даний час фактично не існує єдиного підходу до оцінки якості життя населення, але при цьому практично всі країни світу застосовують зазначену концепцію для оцінки суспільного прогресу [16].

Загальнотеоретичні рекомендації щодо розрахунку якості життя населення, десятки інтерпретацій яких можна зустріти у наукових працях як вітчизняних, так і закордонних вчених, як правило, не містять чіткого переліку як самих показників, так і алгоритму їх інтеграції [17]. Така ситуація є прийнятною, наприклад, для міжнародних порівнянь прогресу розвитку суспільства, але є неприпустимою та критично недопустимою для спроб застосування її в цілях визначення ефективності бюджетних видатків на місцевому рівні, тобто на рівні окремих громад.

Зазначені нами вище проблеми дозволяє уникнути методологія Європейського фонду з

питань покращення життя та умов праці, яка передбачає оцінку якості життя населення за 160 показниками, які об'єднуються у 12 груп за ключовими напрямками: здоров'я, зайнятість, доходи, освіта, сім'я, громадське життя, житлові умови, навколишнє середовище, транспорт, безпека, відпочинок, задоволеність життям [18]. Але застосування при цьому згаданої методи призведе до іншої проблеми: інформаційного дефіциту, оскільки існуючий в країні статистичний апарат не дозволить оперативно отримувати необхідну для відповідних розрахунків якісну інформацію.

Виправити ситуацію може використання методики моніторингу регіонального людського розвитку України, яка була розроблена з використанням принципів і ідей ПРООН та впроваджена в практику роботи органів державної статистики у 2012 р. Недоліком зазначеної методики є те, що складається вона всього з шести блоків та містить лише 33 показники, чого явно недостатньо для комплексної оцінки якості життя населення.

За умови використання показника якості життя людини для цілей виміру ефективності бюджетних видатків на місцевому рівні формула (1) набуває наступного вигляду:

$$E_{\text{бн}} = \frac{QOL_t - QOL_{t-1}}{B}, \quad (2)$$

де  $QOL_t$ ,  $QOL_{t-1}$  – якість життя населення, у році реалізації бюджетної програми та попередньому році відповідно.

Зважаючи на той факт, що реалізація бюджетної програми може, по-перше, бути розрахованою на більш тривалий проміжок часу, ніж один календарний рік і, по-друге, мати наслідки, які будуть проявлятися тривалий час навіть після її завершення, формула (2) трансформується наступним чином:

$$E_{\text{бн}} = \frac{\sum_{t=1}^N QOL_{\text{баз}+T} - QOL_{\text{баз}}}{\sum_{t=1}^T B_{\text{диск}}}, \quad (3)$$

де  $\sum_{t=1}^N QOL_{\text{баз}+T}$  – кумулятивний ефект зростання якості життя населення за весь час дії чинників, що стали наслідком реалізації бюджетної програми (N років);

$QOL_{\text{баз}}$  – якість життя населення у базовому році (році, що передував року початку реалізації бюджетної програми);

$\sum_{t=1}^T B_{\text{диск}}$  – сума дисконтованих видатків бюджету за роками реалізації програми, T-років.

При цьому не слід забувати, що якість життя населення як інтегральний показник прогресу розвитку суспільства певної території формується не тільки під впливом дії факторів, які є наслідком реалізації конкретної бюджетної програми чи їх комплексу, але і безпосередньо в результаті зусиль самого населення або держави в цілому на національному рівні. Ця ситуація актуалізує питання необхідності проведення детального факторного аналізу чинників, що впливають на якість життя населення

певної території та безпосередньо вже на виході всіх показників, які відображають ступінь прогресу в кожній окремій сфері людського життя.

**Висновки.** В останні два десятиліття у методології макрофінансового бюджетування більшості економічно розвинених країн та країн, що розвиваються, спостерігається поступове зміщення уваги із затратного (ресурсного) підходу в управлінні бюджетними видатками в бік бюджетного менеджменту, зорієнтованого на результати. Застосовувана сьогодні в Україні методологія ПЦМ має в своїй структурі механізм оцінки результативності бюджетних програм, який не може в повній мірі забезпечити та гарантувати ефективний розподіл та використання обмежених фінансових ресурсів місцевої влади в інтересах громади. Існуючий методологічний апарат управління видатками місцевого бюджету не дозволяє в повній мірі трансформувати стратегічні цілі та завдання сталого розвитку конкретної території в конкретні програмні заходи, зважаючи на відсутність прямого зв'язку між результативними показниками виконання бюджетних програм та стратегіями розвитку суспільства як на національному, так і на регіональному рівнях. Така невідповідність, зокрема, вбачається у відсутності синхронності та узгодженості результативних показників виконання бюджетних програм на місцевому рівні із індикаторами якості життя, методика оцінки якої офіційно використовується в Україні вже багато років.

Подолання зазначеної вище проблеми лежить у площині максимально можливої інтеграції методології оцінки QOL в систему бюджетного менеджменту. При цьому сама імплементація принципів QOL у бюджетний процес потребує додаткових досліджень та якісного перегляду окремих індикаторів системи оцінки певних сфер суспільного розвитку громади.

Невирішеним в повній мірі залишається сьогодні і питання вибору оптимального математичного апарату, який би дозволяв об'єктивно враховувати вагу та цінність кожної окремої складової показника QOL в стоговому інтегральному показнику. Зазначені вище проблеми потребують додаткових наукових досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі» від 14.09.2002 р. № 538-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=538-2002-%F0>.
2. Про схвалення Концепції реформування місцевих бюджетів: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2007 р. № 308-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/308-2007-p>.
3. Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Освіта»: Спільний наказ Міністерства фінансів України та Міністерства освіти і науки України від 01.06.2010 р. № 298/519 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0413-10/print138998880\\_5696241](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0413-10/print138998880_5696241).
4. Про внесення змін до Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Державне управління»: Наказ Міністерства фінансів України від 01.10.2010 р. № 1147 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1706-12>.
5. Про внесення змін до Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Соціальний захист та соціальне забезпечення»: Наказ Міністерства фінансів України від 08.10.2012 р. № 1060/630 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1740-12>.
6. Про затвердження Типового переліку бюджетних програм та результативних показників їх виконання для місцевих бюджетів у галузі «Культура»: Наказ Міністерства фінансів України, Міністерства культури і туризму України від 1 жовтня 2010 р. № 1150/41 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0952-10>.
7. Про результативні показники бюджетної програми: Наказ Міністерства фінансів України від 27.10.2009 р. № 1252 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art\\_id=232505&cat\\_id=232502](http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=232505&cat_id=232502).
8. Зоді Р. Бюджетування результативності (Бюджетний процес та результативність використання бюджетних коштів): [підруч.] / Р. Зоді; підг. Р.Ю. Зоді за уч. М.С. Лоуренсат, Д.П. Лейсі та ін. – К., 1987. – 147 с.
9. Хакет Р. Програмно-цільовий метод. Program Budgeting Manual. Barents Group / Р. Хакет. – Bapniz Şroip, 1999. – С. 111–112.
10. Ведунг Е. Оцінювання державної політики і програм / Е. Ведунг; пер. з англ. В. Шульга. – К., 2003. – С. 291.
11. Вайс К. Оцінювання: методи дослідження програм та політики / К. Вайс; пер. з англ. Р. Ткачука та М. Корчинської; наук. ред. пер. О. Кілевич. – К., 2000. – С. 61–63.
12. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: вступ до фінансової науки: [підруч.] / Ш. Бланкарт; пер. з нім.; за наук. ред. та перед. В.М. Федосова С.І. Терещенко, О.О. Терещенка. – К.: Либідь, 2000. – 653 с.
13. Diamond, J. (1990). Measuring Efficiency in Government: Techniques and Experience. Washington: International Monetary Fund., p. 27
14. Flynn, Norman (2001), Moving to Outcome Budgeting, Paper commissioned for the Finance Committee by the Scottish Parliament Research and Information Group. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.scottish.parliament.uk/business/committees/historic/finance/reports-02/fir02-mob-01.htm>.
15. «Європа – 2020: стратегія розумного, сталого й інклюзивного зростання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.elgpn.eu/elgpn/db/files/server/files/39>.
16. Лібанова Е.М., Гладун О.М., Лісогор Л.С. та ін. Вимірювання якості життя в Україні. Аналітична доповідь / [Е.М. Лібанова, О.М. Гладун, Л.С. Лісогор та ін.]. – К., 2013.
17. Измерение прогресса в развитии обществ: доклад Организации экономического сотрудничества и развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unescap.org/stat/cst/1/CST1-8R.pdf>.
18. Second European Quality of Life Survey. Overview / European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurofound.europa.eu/pubdocs/2009/02/en/2/EF0902EN.pdf>.



УДК 336.11

Гулько Л.Г.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів та банківської справи  
Хмельницького національного університету

Ільєва О.В.  
студент  
Хмельницького національного університету

## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В СУБ'ЄКТІВ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ

### THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF FINANCIAL MONITORING IN PRIMARY FINANCIAL MONITORING SUBJECTS' ACTIVITY

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячується дослідженню сутності та розробці механізму первинного фінансового моніторингу в банківських установах. Запропонована структурно-логічна схема механізму фінансового моніторингу в суб'єктів первинного фінансового моніторингу. Детально охарактеризовано складові механізму первинного фінансового моніторингу.

**Ключові слова:** фінансовий моніторинг, механізм фінансового моніторингу, правові важелі, організаційні важелі, управлінські важелі, ефективність фінансового моніторингу, операції, що підлягають фінансовому моніторингу.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящается исследованию сущности и разработке механизма первичного финансового мониторинга в банковских учреждениях. Предложена структурно-логическая схема механизма финансового мониторинга в субъектах первичного финансового мониторинга. Подробно охарактеризованы составляющие механизма первичного финансового мониторинга.

**Ключевые слова:** финансовый мониторинг, механизм финансового мониторинга, правовые рычаги, организационные рычаги, управленческие рычаги, эффективность финансового мониторинга, операции, подлежащие финансовому мониторингу.

#### ANNOTATION

The article is devoted to research of an essence and working out a mechanism of primary financial monitoring in banking institutions. The structure and logical scheme of financial monitoring mechanism in primary financial mechanism subjects' activity was proposed. The components of the mechanism of initial financial monitoring are described in detail.

**Keywords:** financial monitoring; mechanism of financial monitoring; legal instruments; organizational levers; administrative instruments; effectiveness of financial monitoring; transactions subject to financial monitoring.

**Постановка проблеми.** У світовій економіці чіткою домінантою у сфері регулювання фінансових взаємовідносин стала боротьба з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму. Відмивання грошей вже вийшло за рамки окремих країн, набувши глобального значення. Найсприятливішими для відмивання грошей є нові фінансові ринки у країнах із перехідною економікою, до яких належить і Україна.

Сьогодні в Україні питання, пов'язані з легалізацією доходів, здобутих злочинним шляхом, набули великої актуальності і перебувають у центрі суспільної уваги.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних основ фінансового моніторингу приділяли увагу такі вчені-економісти, як: О.М. Бережний [3], С.О. Дмитров [4], С.Б. Єгоричева [5], А.С. Ачкасова [2], О.О. Курішко [6], Н.В. Москаленко [7], О.М. Петрук [8], Д.В. Шиян [9] та ін.

Водночас проведений аналіз наукових джерел показав, що окремі питання, які стосуються реалізації фінансового моніторингу в суб'єктів первинного фінансового моніторингу, залишаються недостатньо дослідженими. До таких питань, зокрема, належать дослідження механізму реалізації фінансового моніторингу в суб'єктів первинного фінансового моніторингу (СПФМ).

**Метою статті** є дослідження та формалізація сутності та структури механізму первинного фінансового моніторингу в СПФМ.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Фінансовий моніторинг – це неперервний процес заходів, що здійснюються суб'єктами фінансового моніторингу, спрямованих на протидію фінансовим операціям, що пов'язані з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму.

Розглядаючи трактування поняття «механізм фінансового моніторингу», Н.В. Москаленко трактує це поняття як сукупність методів, важелів та інституційних умов, які регулюють процес розроблення заходів протидії легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом [7, с. 2].

А.С. Ачкасова визначає поняття механізму фінансового моніторингу як сукупність методів, важелів та інституційних умов, які регулюють процес розроблення адекватних протидій на здійснення правопорушень в сфері легалізації незаконних доходів та фінансуванню тероризму [2, с. 52].

Розглядаючи сутність механізму фінансового моніторингу, різними авторами [2; 7], можна побачити, що дані дослідники механізму звертають увагу лише на рівень державного фінансового мо-



ніторингу, а не на рівень первинного, що зумовлює актуальність досліджень у цьому напрямі.

До елементів механізму протидії легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом, фінансування тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, належать [7, с. 4]:

- суб'єкти, які уповноважені протидіяти легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом в усіх організаційно-правових формах;

- правові норми, які встановлюють порядок функціонування та взаємодії елементів механізму фінансового моніторингу, повноваження суб'єктів;

- форми діяльності у сфері фінансового моніторингу;

- методи протидії легалізації доходів, здобутих злочинним шляхом тощо.

Попередні дослідження виявили відсутність розробок механізму фінансового моніторингу для суб'єктів первинного фінансового моніторингу і наукових досліджень у цьому напрямі.

Між усіма компонентами механізму існують взаємозумовлені зв'язки. Так закони породжують принципи, принципи – цілі та завдання, цілі та завдання – функції і методи, інші засоби, які забезпечують процес управління залежать від функцій і методів.

Метою фінансового моніторингу в суб'єктах первинного фінансового моніторингу і, зокрема, у банку є запобігання та протидія легалізації злочинних доходів та фінансуванню тероризму з використанням банківської системи та контроль рівня ризиків, на які наражається банк.

Об'єктами фінансового моніторингу в банку є операції, що здійснюються банком, та ризики, що їх супроводжують.

Суб'єктами фінансового моніторингу є банківська установа та підконтрольні суб'єкти (особи, діяльність яких підлягає дослідженню).

Загальні принципи для організації процесу управління механізмом фінансового моніторингу наведено у таблиці 1.

Головною метою фінансового моніторингу в банківських установах є забезпечення протидії відмивання грошей, фінансування тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення. Цілями фінансового моніторингу є зменшення операцій які пов'язані з відмиванням та фінансуванням тероризму, що здійснюються через банківську систему, а у випадку виявлення таких операцій – їх негайне зупинення.

До важелів первинного фінансового моніторингу можна віднести:

- правові важелі – найважливіші важелі управління, оскільки вони в сукупності створюють правове поле, що регулює відносини між суб'єктами первинного фінансового моніторингу і державою (у випадку банків – в особі Національного банку України);

- організаційні важелі – передбачають формування та реалізацію комплексу організаційних заходів щодо створення сприятливих передумов для ефективної діяльності системи фінансового моніторингу в банку;

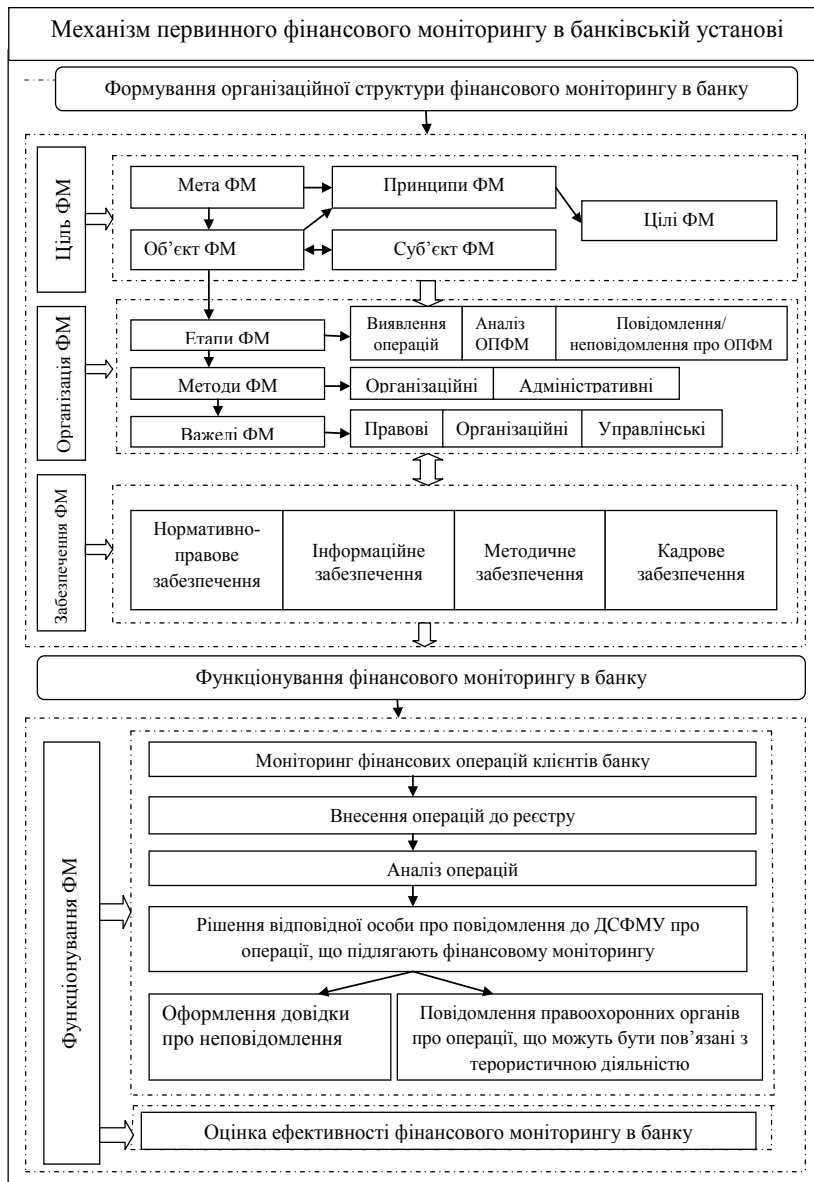
- управлінські важелі – сукупність засобів та інструментів, які цілеспрямовано впливають на створення умов для функціонування і розвитку банку загалом та його системи фінансового моніторингу зокрема.

В основі ефективного функціонування будь-якого механізму лежить узгоджене, цілеспрямоване, взаємодоповнююче функціонування всіх складових частин механізму. Його інструменти і важелі діють у чіткій послідовності, яка визначається впливом принципів та внутрішнього і зовнішнього середовища і становить механізм первинного фінансового моніторингу в суб'єктах первинного фінансового моніторингу, зокрема в

Таблиця 1

#### Принципи організації механізму первинного фінансового моніторингу в банку [6, с. 271]

Принцип	Пояснення
законності	передбачає встановлення основної мети проведення фінансового моніторингу у фінансових установах
дотримання банківської таємниці	дотримання банківської таємниці фінансовими установами з обов'язковим розкриттям інформації про клієнта та його операції у разі існування підозри персоналу суб'єкта фінансового моніторингу щодо існування ознак сумнівності фінансової операції
інформаційної прозорості	побудова національної системи фінансового моніторингу з урахуванням світового досвіду, повне та постійне співробітництво з міжнародними організаціями, об'єднаннями та підрозділами фінансової розвідки інших країн, а також обмін інформацією, сучасними технологіями та методами
уникнення конфліктів	фінансова установа зобов'язана докладати максимальних зусиль для уникнення конфлікту інтересів працівників установи і клієнтів, а також конфлікту інтересів клієнтів установи
взаємності	забезпечення багатостороннього обміну інформацією між спеціалізованими органами фінансової розвідки та міжнародними інституціями
економічної ефективності	необхідність існування позитивного економічного ефекту, тобто перевищення економічних вигід над витратами на організацію процесу фінансового моніторингу
обов'язковості	впровадження норм щодо проведення заходів фінансового моніторингу, визначених на підставі достовірних даних про об'єкти фінансового моніторингу за звітний період, та встановлення відповідальності суб'єктів фінансового моніторингу за порушення законодавства



**Рис. 1. Механізм первинного фінансового моніторингу в банківських установах\***

\*розроблено автором



**Рис. 2. Складові механізму забезпечення первинного фінансового моніторингу**

\*розроблено автором

банківських установах. Структурно-логічну схему механізму первинного фінансового моніторингу в банківській установі, розроблену на основі наведених вище підходів, наведено на рисунку 1.

Механізм первинного фінансового моніторингу в банку складається з двох підсистем.

Перша підсистема полягає у формуванні організаційної структури для реалізації фінансового моніторингу. Вона визначає мету, організацію та забезпечення системи первинного фінансового моніторингу, тоді як друга забезпечує практичне функціонування фінансового моніторингу в банку.

Одним із основних етапів фінансового моніторингу є виявлення операцій, що підлягають фінансовому моніторингу (ОПФМ) – це операції, які мають злочинний характер і підлягають під ознаки обов'язкового чи внутрішнього фінансового моніторингу.

Ефективне функціонування будь-якого механізму залежить від його забезпечення. Діяльність усіх СПФМ ґрунтується в першу чергу на нормативно-правовому забезпеченні. Функціонування системи фінансового моніторингу в середині банку посиляється на внутрішні документи. Складові забезпечення фінансового моніторингу пропонуємо згрупувати і представити на рисунку 2.

Методи фінансового моніторингу поділяють на організаційні та адміністративні. До організаційних методів можна віднести ефективну організацію роботи працівників з подальшим кар'єрним зростанням, матеріальне заохочення. Адміністративними методами є санкції, штрафи, які накладаються на суб'єктів первинного фінансового моніторингу за невиконання чи недотримання законодавчих норм з протидії відмивання грошей, фінансування тероризму та фінансуванню зброї масового знищення.

Друга підсистема механізму первинного фінансового моніторингу складається із здійснення системи фінансового моніторингу та оцінки її ефективності. Її перша частина стосується виконання суб'єктом первинного фінансового моніторингу вимог законодавства

та безпосередньо пов'язана зі взаємодією з суб'єктами державного фінансового моніторингу, зовнішніми відносно СПФМ. Другий блок – оцінка ефективності фінансового моніторингу – є суто внутрішньою діяльністю банку, має іншу мету й особливості та не пов'язаний з діяльністю інших суб'єктів фінансового моніторингу.

Завершальним елементом механізму фінансового моніторингу є оцінка ефективності такої діяльності на рівні СПФМ. Ефективність фінансового моніторингу в банку являє собою здатність системи фінансового моніторингу з найменшими витратами запобігати та протидіяти використанню банку в процесі легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму.

Дослідження ефективності фінансового моніторингу здійснювалися такими вченими, як С.О. Дмитров [4], О.М. Бережний [3], О.О. Куришко [6]. Ми погоджуємося з думкою С.О. Дмитрова, який запропонував низку показників оцінки ефективності фінансового моніторингу, зокрема він збільшив кількість показників ефективності фінансового моніторингу в банку. Своєю чергою, вважаємо за доцільне провести групування та узагальнення вказаних показників за такою схемою (рис. 3).

**Висновки з проведеного дослідження.** Отже, проведене дослідження дозволяє стверджувати, що нині, незважаючи на існування значного наукового доробку, окремі питання фінансового моніторингу залишаються недостатньо розробленими. За відсутності усталеного погляду на сутність поняття «механізм фінансового моніторингу в СПФМ» запропонований механізм фінансового моніторингу спрямований на вдосконалення організації такої діяльності у СПФМ. Результати цього дослідження можуть бути використані в подальших наукових розробках, пов'язаних зі здійсненням фінансового моніторингу на первинному рівні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом,

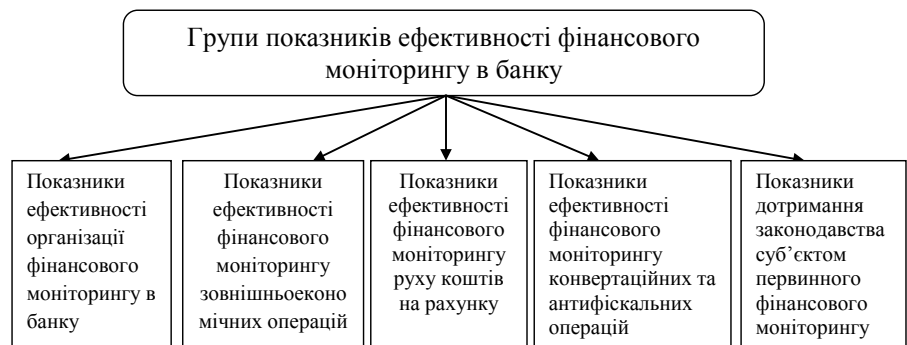


Рис. 3. Групи показників ефективності фінансового моніторингу

*\*розроблено автором*

фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 12 лютого 2015 року № 198-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat\\_id=32&doc\\_id=496&lang=uk&page=1](http://www.sdfm.gov.ua/documents.php?cat_id=32&doc_id=496&lang=uk&page=1).

2. Ачкасова С.А. Удосконалення механізму фінансового моніторингу в Україні / С.А. Ачкасова // Сучасні проблеми фінансового моніторингу: збірник матеріалів Першої Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Харків, 3 грудня 2008 р.). – Х.: ХНЕУ. – 2008. – С. 20-21.
3. Бережний О.М. Моделювання оцінки ризиків використання банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму: монографія / С.О. Дмитров, О.В. Меренкова, Л.Г. Левченко, Т.А. Медвідь; під заг. редакцією О.М. Бережного. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 75 с.
4. Дмитров С.О. Методичні підходи до оцінки ефективності фінансового моніторингу в банку / С.О. Дмитров // Економіка і держава. – 2009. – № 11. – С. 29-31.
5. Єгоричева С.Б. Організація фінансового моніторингу в банку: навч. посіб. / С.Б. Єгоричева. – К.: Центра учбової літератури, 2014. – 292 с.
6. Куришко О.О. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу в Україні / О.О. Куришко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 267-275.
7. Москаленко Н.В. Фінансовий моніторинг як інструмент економічної безпеки / Н.В. Москаленко // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2009. – № 1. – С. 1-7.
8. Петрук О.М. Левківська К.Д. Особливості розвитку системи фінансового моніторингу / О.М. Петрук, К.Д. Левківська // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 2. – С. 288-292.
9. Шиян Д.В. Система забезпечення фінансового моніторингу в банку / Д.В. Шиян // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – Випуск 2 (54). – Серія «Економіка». – С. 223-231.

УДК 336.22

**Князькова В.Я.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Одеського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

**Квач Я.П.**

доктор економічних наук,  
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту  
Одеського інституту фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

## РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ

### REALITIES AND PROSPECTS OF PROPERTY TAXATION IN UKRAINE IN THE COTEXT OF WORLD EXPERIENCE

#### АНОТАЦІЯ

Важливою складовою податкової системи України є система майнового оподаткування, яка на даний час не відрізняється цілісністю та системністю. Для забезпечення фіскальної ефективності майнового оподаткування дедалі актуальнішим стає для України прозоре та доступне оподаткування нерухомості. В статті розглянуті теоретичні та практичні аспекти оподаткування нерухомості в Україні в історичній ретроспективі та в контексті зарубіжного досвіду. Здійснена оцінка фіскальної ефективності податку на нерухоме майно в Україні. Розглянуті проблеми його впровадження, та окреслені можливі наслідки його застосування.

**Ключові слова:** податкова система, податок на нерухомість, місцеві бюджети.

#### АННОТАЦИЯ

Важной составляющей налоговой системы Украины является система имущественного налогообложения, которая на данное время не отличается целостностью и системностью. Для обеспечения фискальной эффективности имущественного налогообложения всё более актуальным становится для Украины прозрачное и доступное налогообложение недвижимости. В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты налогообложения недвижимости в Украине в исторической ретроспективе и в контексте зарубежного опыта. Осуществлена оценка фискальной эффективности налога на недвижимое имущество в Украине. Рассмотрены проблемы его внедрения, и очерчены возможные последствия его применения.

**Ключевые слова:** налоговая система, налог на недвижимость, местные бюджеты.

#### ANNOTATION

An important component of Ukraine's tax system is the system of property taxation, which is not currently differed by integrity and consistency. To ensure the effectiveness of fiscal property tax, transparent and accessible real estate taxation becomes increasingly relevant for Ukraine. The theoretical and practical aspects of property taxation in Ukraine in historical context and foreign experience are reviewed. The estimation of fiscal efficiency of the tax on real estate in Ukraine is made. The problems of implementation are reviewed and the possible consequences of its using are outlined.

**Keywords:** tax system, real estate tax, local budgets.

**Постановка проблеми.** В умовах загострення кризових явищ в економіці України особливою значення набуває проблема підвищення фіскальної ефективності податкової системи. Податкові реформи спрямовані на забезпечення бюджетів фінансовими ресурсами. Впроваджен-

ня в Україні податку на нерухомість, яке ґрунтується на фіскальній важливості податків на майно у формуванні доходів місцевих бюджетів, допоможе вирішити фінансові проблеми органів державної та місцевої влади.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми оподаткування нерухомого майна в Україні та дослідження світового досвіду відображені в працях таких вітчизняних вчених та фахівців, як В.В. Киричик, А.С. Мазурова [12], О.О. Пукач, І.М. Романюк [2], О.М. Дахно, Р.М. Щербак [5] та ін.

Але податок на нерухомість в Україні є відносно молодим податком, продовжується пошук шляхів вдосконалення механізму його застосування. Недостатньо дослідженими і досі залишаються проблеми підвищення його ефективності, що потребує проведення подальших наукових розвідок в означеному напрямку.

**Мета статті.** Дослідження особливостей застосування податку на нерухомість в сучасних умовах. Основні завдання полягають у визначенні економічної сутності податку на нерухомість та його ролі у формуванні доходної частини місцевих бюджетів, огляді зарубіжної практики оподаткування нерухомості, характеристиці змін податкового законодавства щодо застосування податку на нерухоме майно, визначенні основних проблем впровадження податку на нерухомість в Україні та пошуку шляхів їх вирішення.

**Виклад основного матеріалу.** Податок на майно має дуже давню історію. Він був відомий ще в Римській імперії і державах Стародавньої Візантії. У Європі до пізнього середньовіччя податок на майно був однією з основних форм оподаткування, оподаткуванню податком на майно піддавалася власність, що знаходилася на земельних ділянках і грошова власність, а також майно, отримане в дар або в спадщину.

За часів Радянського Союзу житлові приміщення перебували у власності держави, тому обкладання майна податком було виключено.



Лише з початку 90-х років в результаті проведеної податкової реформи і виключення монополії держави щодо житлової сфери, виникло питання оподаткування житла та іншого майна громадян. У результаті розв'язання процедури приватизації житла все більша кількість громадян стала набувати у приватну власність житлові приміщення. Однак в зв'язку з придбанням нерухомості у власність, громадяни не тільки набули право власності – у них виник ще й обов'язок по сплаті податку [1].

Сьогодні податок на нерухомість успішно застосовується в багатьох країнах світу. Система оподаткування нерухомості виконує фіскальну, стимулюючу та соціальну функції як в країнах з розвинутою ринковою економікою, так і в країнах з перехідною економікою. Моніторинг діючого законодавства різних країн світу з питань оподаткування нерухомого майна та існуючих порядків його адміністрування провів Світовий банк. Результати показали, що при використанні правильного підходу, податок на нерухомість може стати однією із вагомих статей доходної частини бюджету [2]. Податок на нерухомість складає до 95% надходжень в місцеві бюджети в Нідерландах, до 81% – в Канаді та до 52% – у Франції. У США в залежності від штату питома вага податку може складати від 10 до 70% [3].

Щоб розглянути, яким чином проблема оподаткування нерухомості розв'язується в ЄС, доцільно проаналізувати особливості застосування цієї системи в розвинутих країнах. Податок на нерухомість входить до складу всіх країн Європейського союзу, крім Мальти та Ірландії. В більшості з них оподаткування нерухомості базується на її оціночній вартості. Так, в США, Швейцарії, Японії, Австралії розрахунок податку залежить від вартості нерухомого майна.

В Швеції, де оподаткування нерухомості також залежить від оціночної вартості, квартири в багатоквартирних будинках не вважаються нерухомістю, а майже всі земельні ділянки з житловими будинками садибного типу на одну або дві родини знаходяться в приватній власності. Податкова ставка в Швеції складає 1,3% на будинки, які розподілені на квартири та блоки квартир, що орендуються, 1,0% – на приміщення, що використовуються з комерційною метою, та 0,5% – на промислову власність. Щодо застосування пільг, то нові житлові приміщення звільняються від податку на перші п'ять років експлуатації, а на наступні п'ять років ставка знижується на 50% [4].

У Великобританії та Франції податок на нерухомість представляє собою фіксовану плату, розмір якої встановлює місцева влада. Майже у всіх інших країнах ЄС податок на нерухомість сплачується один раз на рік, а його мінімальна ставка не перевищує 1%.

В Німеччині щорічний податок на нерухомість не залежить від його призначення та об'єднується з земельним податком. Його ставка коливається в межах від 0,98% до 2,1% по-

даткової вартості майна, однак в середньому звичайно не перевищує 1,5%.

Хоча Україна при оподаткуванні майна запроваджує досвід Польщі, механізм справляння податку на нерухомість в нашій країні має свою специфіку. В Польщі щорічний податок на нерухомість встановлюється місцевим податковим органом, причому ставка податку залежить від місця розташування та типу нерухомості. Її розмір для житлових приміщень коливається в межах від 0,13 до 0,20 євро за 1 кв. м. Згідно з курсом валют, встановленим на сьогодні, гранична межа податку на нерухомість в Україні досягає 1,04 євро за 1 кв. м, а місце розташування об'єкта житлової нерухомості взагалі не впливає на розмір податку.

Введення податку на нерухомість в Україні багато в чому зумовлено необхідністю підвищувати ефективність системи оподаткування шляхом пошуку найбільш надійних, стабільних й об'єктивних джерел сплати податків, що не порушують господарські процеси як на мікро-, так і на макrorівнях [5].

Норма про оподаткування нерухомості вперше почала діяти у Податковому кодексі України з 1 січня 2013 р. [6]. Розмір податку на житло визначався в залежності від розміру житлової площі. Пізніше, 4 липня 2013 р., Верховна Рада ухвалила Закон № 403-VII [7], яким було встановлено, що в 2013 р. податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, нараховується фізичним особам, і цей податок ними не сплачується. Офіційно введення такого мораторію обґрунтовували необхідністю часу на формування реєстру платників, неофіційно – соціальною напругою, спричиненою невдоволенням від введення додаткового податку [8].

Протягом останніх років концепція щодо механізму нарахування податку на нерухомість суттєво змінювалася. Оподатковувати комерційну нерухомість взагалі не передбачалось. Згідно з законодавством, об'єктом оподаткування був лише житловий сектор. Через передбачені минулим урядом пільги щодо оподаткованої площі ефект від введення такого податку виявився нульовим. Надходження від податку, який є базовим у всьому світі, склали 30 млн. у всій державі, в основному – у Києві. На решті територій завдяки застосуванню пільг – 120 кв. м квартири і 250 кв. м будинку – платники були звільнені від сплати. Витрати на адміністрування податку перевищили доходи від нього.

Як відомо, квартири до 120 кв. м і будинки до 250 кв. м не оподатковувались. Водночас, за даними Держстату, площа 90% житлового фонду в Україні менша 100 кв. м, а 90% родин живе у квартирах площею 40–80 кв. м [9].

Нова модель оподаткування нерухомості дозволить залучити до бюджету близько 2,7 млрд. грн. [10]. Досягти такого результату планується за рахунок оподаткування площ як житлових, так і комерційних об'єктів нерухомості. Ставки податку визначатимуть місцеві громади в

межах від 0% до 2% від мінімальної заробітної плати за кожний квадратний метр. Сплата податку, як і раніше, буде здійснюватись один раз на рік. Пільги у вигляді неоподатковування площ держава встановлювати вже не буде, це також переходить до повноважень місцевих органів влади. Вони будуть тільки адресними, надаватимуться тільки власникам житлової нерухомості і залежатимуть від майнового стану і рівня доходів платника.

Останніми змінами до Податкового кодексу України встановлено, що оподаткуванню підлягає загальна площа об'єкта нерухомості (як житлової, так і нежитлової). Власники нерухомості не сплачуватимуть податок за:

- 60 кв. м включно (для квартир/ри);
- 120 кв. м включно (для житлового/вих будинку/ків);
- 180 кв. м (для різних типів нерухомості, одночасного володіння квартирою/рами та будинком/ками) [10].

Варто зазначити, що місцеві ради мають право збільшувати граничну межу житлової нерухомості, на яку зменшується база оподаткування, але не більше, ніж в п'ять разів.

Сьогодні розмір ставки податку на нерухомість по Україні коливається в межах від 0,1% до 2% від мінімальної заробітної плати. Наприклад, ставка в розмірі 1% встановлена в Києві, Дніпропетровську, Тернополі, Чернівцях, Полтаві, Черкасах, Чернігові, Хмельницькому, Івано-Франківську, Ужгороді. В розмірі 2% встановлена ставка в Харкові, Запоріжжі. В Житомирі місцевою владою зафіксована ставка податку на житлову нерухомість в розмірі 0,75%. Мінімальна ставка в Кіровограді – 0,1% (табл. 1).

В деяких містах ставка податку залежить від виду житлової нерухомості. Наприклад, в Сумах ставка податку для квартир складає 0,7%, а для будинків – 1,5%, в Вінниці оподатковуються квартири та будинки за ставкою 1,5%, садові та дачні будинки – 1%. У Львові ставка податку для квартир на 2015 р. складе 0,5%, а для будинків – 1%.

Оподатковувана площа варіюється (див. табл.), застосування пільг також має свої особливості. Наприклад, в Києві не оподатковується житло учасників АТО, сімей героїв Небесної Сотні та загиблих на території проведення АТО. В Луцьку вилучили зі складу об'єктів оподаткування гаражі та господарські (присадибні) будівлі. До них відносять сараї, хліви, літні кухні, майстерні, вбиральні, погреби, котельні, бойлерні.

Дачі та садові будинки виключені з переліку об'єктів, які не підлягали оподаткуванню, а тому починаючи з 2015 р. їх власники платитимуть податок на нерухоме майно.

Цілком зрозуміло, що адмініструвати податок на нерухомість повинна місцева влада, а отримані надходження повинні бути витрачені на розвиток інфраструктури. Але ж ця модель все одно недосконала, і її головним недоліком є

те, що розмір ставок не залежить від реальної вартості об'єктів, які оподатковуються. Хоча такий підхід не є однозначним, чимало науковців та фахівців переконані, що для України запропонована модель з обкладанням площі є оптимальною, бо занижити оцінку нерухомості нескладно, а приховати «зайві» квадратні метри набагато складніше.

Таблиця 1  
Ставки податку на нерухомість в Україні в 2015 р.

Місто	Квартири, пільга (кв. м)	Квартири, ставка (% від мінімальної зарплати)	Будинки, пільга (кв. м)	Будинки, ставка (% від мінімальної зарплати)
Вінниця	60	1,5	120	1,5
Дніпропетровськ	85	1	200	1
Запоріжжя	120	2	250	2
Івано-Франківськ	120	1	240	1
Київ	60	1	120	1
Кіровоград	75	0,1	150	0,1
Луцьк	70	1	140	1
Миколаїв	120	1	250	1
Львів	80	0,5	160	1
Одеса	120	1	250	1
Полтава	90	1	200	1
Рівне	70	0,5	150	0,5
Суми	60	0,7	120	1-1,5
Тернопіль	70	1	120	1
Житомир	60	0,75	120	0,75
Харків	120	2	240	2
Херсон	120	1	250	1
Хмельницький	60	1	120	1
Черкаси	60	1	120	1
Чернігів	80	1	150	1
Чернівці	120	1	250	1
Ужгород	120	1	250	1

Побудовано автором на основі [11]

Безперечно позитивним є те, що із впровадженням податку на нерухомість місцеві органи отримують більше самостійності та матимуть додаткове джерело для розвитку інфраструктури. Втім один з найбільш поширених і перевірених способів приховування нелегальних доходів самих місцевих «еліт» – це вкладення грошей у нерухомість.

В Україні лише впроваджується механізм порівняння доходів і витрат платника податку. Цей процес зовсім неконтрольований, тому деякі державні службовці або представники влади можуть мати нерухомість за кордоном або бути власниками будь-яких комерційних об'єктів. Для протидії порушенням такого плану влада повинна запровадити справедливий податок на комерційну нерухомість.

**Висновки.** Сьогодні податок на нерухомість в Україні є суттєвим джерелом наповнення

місцевих бюджетів. Він сприяє розвитку місцевих ринків нерухомості, протидіє концентрації квартир та будинків у обмеженої кількості осіб, а також виключає можливості власників приховати їх від оподаткування. В умовах загострення кризових явищ в країні, прискорення інфляційних процесів, постійного підвищення тарифів на послуги ЖКГ та падіння рівня реальних доходів додатковий податок лягає на плечі населення. Залишається сподіватись, що ті кошти, які місцеві ради одержать від податку на нерухомість, будуть використані ними ефективно та раціонально. Лише шляхом усунення проблем і ризиків впровадження податку можна наблизити вітчизняну систему оподаткування нерухомості до загальноприйнятої в усьому світі, де податок на нерухомість є незамінним джерелом доходів держави і забезпечує значні надходження до бюджетів муніципалітетів [12].

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оподаткування майна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrbukva.net/page,2,8388-Nalogooblozhenie-imushchestva.html>.
2. Пукач О.О., Романюк І.М. Запровадження податку на нерухоме майно в Україні: проблеми та перспективи / О.О.Пукач, І.М.Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/pukach-oo-k-e-n-romanyuk-im-zaprovadzhennya-podatku-na-neruhome-mayno-v-ukrayini-problemi-ta-perspektivi/>.
3. Зарубежная практика налогообложения недвижимости [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://uchil.net/?cm=119219>.
4. Налог на недвижимость: зарубежный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://grad-estate.com/nalog-na-nedvizhimost-zarubezhnyj-opyt/>.
5. Дахно О.М., Щербак Р.М. Проблеми та перспективи застосування податку на нерухомість в Україні / О.М.Дахно, Р.М. Щербак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/index.php?s=%E1%FE%E4%E6%E5%F2&paged=108>.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755 – VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
7. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо об'єктів нерухомості» від 04.07.2013 р. № 403-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/403-18>.
8. Податок на нерухоме майно: про нюанси, які замовчують [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://golosukraine.com/publication/zakonoproekti/parent/36516-podatok-na-neruhome-majno-pro-nyuansi-yaki-zamovch/>.
9. Ukrstat.org. Публікація документів Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/zf/zf\\_u/2006\\_u.htm](http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/zf/zf_u/2006_u.htm).
10. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
11. Налог на недвижимость. Когда и сколько заплатят украинцы // Бизнес-вести [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://business.vesti-ukr.com/storage/asset/image/2015/05/11/3/17/f84/5a4e818e6ab5df850b0d908af7.jpg>.
12. Киричик В.В., Мазурова А.С. Введення податку на нерухомість в Україні: проблеми і перспективи / В.В. Киричик, А.С. Мазурова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/3\\_ANR\\_2013/Economics/3\\_124972.doc.htm](http://www.rusnauka.com/3_ANR_2013/Economics/3_124972.doc.htm).

УДК 333:345

Козьмук Н.І.  
кандидат економічних наук  
Львівського інституту банківської справи  
Університету банківської справи Національного банку України

## ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ

### TAX CONTROL AS A TOOL TO ENSURE THE IMPLEMENTATION OF THE LEGISLATION IN THE FIELD OF TAXATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти та складові податкового контролю як державного важеля та інструмента фінансової та регулятивної політики держави. Розкрито механізм діяльності Державної фіскальної служби як органу державного податкового контролю. Запропоновано шляхи оптимізації діяльності фіскальної служби як самостійного державного органу, що забезпечує виконання державою покладених на неї функцій.

**Ключові слова:** контроль, державне управління, система оподаткування, держава, правове регулювання, фінансово-економічна система, Державна фіскальна служба, спрямованість контролю.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты и составляющие налогового контроля как государственного рычага и инструмента фискальной и регулятивной политики государства. Раскрыт механизм деятельности Государственной фискальной службы как органа государственного налогового контроля. Предложены пути оптимизации деятельности фискальной службы как самостоятельного государственного органа, который обеспечивает выполнение государством соответствующих функций.

**Ключевые слова:** контроль, государственное управление, система налогообложения, государство, правовое регулирование, финансово-экономическая система, Государственная фискальная служба, направление контроля.

#### ANNOTATION

The article reviews the main aspects and components of the tax control as a state lever and tool of fiscal and regulatory policy of the state. The mechanism of operation of the State Fiscal Service as the authority exercising state tax control is revealed. The ways of optimization of fiscal services, as an independent public body that ensures the implementation of the state of its functions are suggested.

**Keywords:** control, governance, taxation, state, legal regulation, financial and economic system, State Fiscal Service, direction of control.

**Постановка проблеми.** Роль державного контролю і його значення в діяльності країни беззаперечна. Головною метою податкового контролю є дієвість системи оподаткування і досягнення такого рівня ретельності (податкової дисципліни) серед платників податків, податкових агентів та інших осіб, за якої виключається порушення податкового законодавства або їх число є зовсім незначним. Але на сучасному етапі спостерігається незадовільна робота системи державного податкового контролю, що проявляється в зниженні обсягів поповнення доходної частини державного бюджету, неефективній співпраці органів контролю та платників податкових платежів. Створення ефективної та

реально діючої системи контролю є метою органів державної влади будь-якої країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні питання методів здійснення податкового контролю знаходять відображення у працях В.Г. Дем'янишина, М.П. Кучерявенка, Є.С. Вилкової, О.В. Балашової, Г.Ю. Ісаншоної, С.А. Баканової, Л.Ф. Вардересян, М.В. Васильєвої, В.В. Лабоцького, Т.Ф. Юткиної, Н.І. Козьмук, П. Бечко, О. Десятнюк, Ю. Іванова, А. Крисоватого, Т. Реви, В. Онищенко, Ю. Панури, М. Сичевського та ін. Проте в наукових колах немає єдиної думки щодо змісту етапів податкового планування та контролю в Україні та методів їх впровадження в практику. Незважаючи на багатогранні наукові дослідження, на сьогоднішній день лишаються невирішеними проблеми у загальних підходах до організації ефективного податкового контролю в нашій державі. Виходячи з цього, актуальність теми дослідження обумовлюється необхідністю всебічного наукового дослідження особливостей реалізації податкового контролю в цілому та фінансових основ його проведення зокрема.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Високо оцінюючи вклад вітчизняних авторів у вирішення питань формування дієвої системи податкового контролю, слід звернути увагу на об'єктивну необхідність подальшого поглиблення теоретичних досліджень і проблемних питань у взаємодії органів державного контролю, їх співпраці з платниками податків, будові ефективної та раціональної системи податкового контролю.

**Мета статті.** Розгляд існуючої системи податкового контролю, результативності діяльності Державної фіскальної служби та формування особливого організаційно-правового механізму взаємин між представниками органів державного податкового контролю та зобов'язаними особами.

**Виклад основного матеріалу.** Правова форма контрольної діяльності у сфері оподаткування є однією з гарантій дотримання балансу інтересів платників податків і інших зобов'язаних осіб, з одного боку, і держави (в особі уповноважених органів), з іншого боку.



Платник податків, володіючи майном на праві власності або іншому речовому праві, завжди прагне захистити свій приватний майновий інтерес від податкових вилучень. Природне бажання платника податків зменшити розмір податкових платежів стосується майнового інтересу іншої сторони податкових правовідносин – держави. У такій ситуації держава, захищаючи публічні інтереси в податкових відносинах, змушена виробити спеціальний механізм взаємодії з кожним конкретним платником податків, що, у кінцевому рахунку, забезпечив би належну поведінку кожної особи щодо виконання нею податкового обов'язку.

Очевидно, що для захисту своїх майнових інтересів у податковій сфері держава повинна, по-перше, створити спеціальний державний орган або органи і наділити їх відповідними владними повноваженнями стосовно осіб, зобов'язаних сплачувати податки, збори і обов'язкові платежі; по-друге, законодавчим шляхом установити порядок, форми і методи здійснення впливу створених органів на поведінку зобов'язаних осіб, що забезпечують у сукупності не тільки належну поведінку платників податків, але і надходження податкових платежів до відповідного бюджету. При цьому держава шляхом законодавчого регулювання системи взаємин уповноважених органів і платників податків повинна забезпечити визначений баланс публічного і приватного інтересів, з огляду на конституційні обмеження на втручання в економічну діяльність суб'єктів податкових правовідносин в умовах ринкової економіки.

Формуючи особливий організаційно-правовий механізм взаємин із зобов'язаними особами, держава визначає основні елементи цього механізму: суб'єкти, об'єкт, методи, форми, порядок і характер діяльності уповноважених органів. Зазначений механізм є податковим контролем, що здійснюється створеними державою уповноваженими органами, насамперед податковими. Таким чином, податковий контроль можна визначити як особливий організаційно-правовий механізм, що становить собою систему взаємозалежних елементів, за допомогою якого забезпечується належна поведінка зобов'язаних осіб щодо сплати податків і зборів, а також дослідження і встановлення основ для здійснення примусових податкових вилучень і застосування мір відповідальності за вчинення податкових правопорушень [1, с. 278].

Здійснивши аналіз наукових праць стосовно дослідження елементів механізму управління, доходимо висновку, що переважна більшість авторів надає перевагу статичній характеристиці такого елементу, як суб'єкт управління, нехтуючи іншими елементами, що призводить до відсутності дослідження механізму у комплексі елементів як цілісного явища. Розуміння механізму управління як способу взаємодії елементів управління і його функціонування дозволяє стверджувати, що нечітко теоретичне визначен-

ня елементів механізму управління ускладнює їх практичне застосування в різних сферах і функціях управління.

У широкому розумінні механізм управління – це процес узгодженого впливу суб'єктів управління на явища соціальної дійсності. Він служить динамічним проявом управління, яке без нього знаходиться у статичності [2, с. 87].

У зв'язку з тим, що контроль у сфері оподаткування є функцією управління, загальна модель механізму управління автоматично переноситься на названу контрольну функцію. Проте особливості контрольної діяльності повинні відбитися на елементах механізму контролю в податковій сфері.

Таким чином, визначаємо механізм контролю за сплатою податків та зборів як спосіб організації і функціонування контролю, що виявляється у створенні і розвитку системи суб'єктів контролю, які за допомогою встановлених законодавством повноважень і методів контрольної діяльності покликані досягти обґрунтованих цілей контролю у сфері оподаткування.

До елементів контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування на підставі твердження про те, що саме елементи в сукупності визначають динаміку контролю, належать:

- суб'єкт податкового контролю (уповноважений контролюючий орган);
- об'єкт і предмет контролю;
- правові норми, які встановлюють повноваження суб'єктів податкового контролю, тобто забезпечують змістовність впливу і взаємозв'язки у контрольній діяльності;
- форми і методи контролю;
- порядок здійснення податкового контролю;
- заходи податкового контролю;
- види і напрями податкового контролю;
- техніка і технологія податкового контролю;
- категорії посадових осіб (кадри) податкового контролю;
- періодичність і глибина податкового контролю;
- інші.

Весь перерахований комплекс елементів податкового контролю є предметом податкового правового регулювання.

Податковий контроль як особливий організаційно-правовий механізм можна трактувати як у широкому, так і у вузькому значеннях. У широкому значенні податковий контроль охоплює всі сфери діяльності уповноважених органів, включаючи здійснення податкового обліку, податкових перевірок та інше, а також усі сфери діяльності контрольованих суб'єктів, пов'язані зі сплатою податків і зборів (облік об'єктів оподаткування, дотримання термінів і порядку сплати податків і зборів, порядок надання податкової звітності тощо). У вузькому значенні під податковим контролем розуміється тільки проведення податкових перевірок уповноваженими органами.

Головну роль у здійсненні спеціального контролю у сфері оподаткування відіграє Дер-

жавна фіскальна служба України, яка за законодавством України належить до центральних органів виконавчої влади зі спеціальним статусом. Проте щодо статусу то, згідно з положеннями Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» [3], Державна фіскальна служба є центральним органом виконавчої влади, а відповідно до положень підзаконних актів – центральним органом виконавчої влади зі спеціальним статусом.

Зважаючи на те, що центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом становлять особливий вид органів виконавчої влади, який має визначені Конституцією та законодавством України особливі завдання та повноваження та на відміну від міністерств, які здійснюють галузеве управління, державних комітетів, покликаних сприяти реалізації державної політики шляхом виконання функцій державного управління, як правило, міжгалузевого (міжсекторного) характеру, які мають типову структуру, загальні правові засади діяльності (типові положення), центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом характеризуються специфічним порядком утворення, реорганізації, ліквідації, підконтрольності, підзвітності, вважаємо, що Державній податковій службі України повною мірою відповідає статус центрального органу виконавчої влади спеціального призначення.

Перш за все, органи державної фіскальної служби України – це, як і будь-який орган виконавчої влади, самостійний державний орган, тобто є організаційно оформленою часткою державного апарату, спеціально призначеною для здійснення на основі чинного законодавства функцій виконавчої влади, а саме функцій виконавчо-розпорядчої (управлінської) діяльності шляхом безпосереднього й оперативного керівництва господарським, соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом у державі, наділеною його якісними ознаками. Серед останніх:

- вона створюється у встановленому законом порядку спеціально для здійснення управлінських функцій;

- цільовим призначенням її є практична реалізація державної політики у певній галузі чи сфері суспільного життя (зокрема, оподаткування), здійснення виконавчо-розпорядчої (управлінської) діяльності шляхом безпосереднього й повсякденного керівництва економічним соціально-культурним та адміністративно-політичним будівництвом у державі;

- свою діяльність у межах наданої компетенції здійснює від імені держави;

- наділення державно-владними повноваженнями, наявність певного обсягу прав та обов'язків у сфері державного управління, тобто володіння відповідною адміністративною правосуб'єктністю;

- наділення для здійснення своїх завдань і функцій правом широкого застосування заходів державного, зокрема, адміністративного, фінансового примусу та наявність спеціального апарату примусу;

- це відповідно оформлена державна субстанція, частка державного апарату, що має свою внутрішню структуру та штат;

- специфічна організаційно-структурна відокремленість та оперативна самостійність дій у певних територіальних межах чи галузях;

- цей суб'єкт державної власності утримується, як правило, за рахунок Державного бюджету;

- має статус юридичної особи, є самостійним учасником адміністративно-правових відносин – участь в адміністративно-правових відносинах для органу виконавчої влади є не тільки можливістю (правом), але й обов'язком.

Стосовно інших державних органів, які так чи інакше задіяні в процесі адміністрування податків, то вони, як правило, поряд зі своїми основними функціональними обов'язками через об'єктивні причини здійснюють окремі контрольні функції щодо нарахування та сплати окремих податків, обов'язкових зборів та платежів, що не є приводом для включення їх системи податкових органів в будь-якому значенні цього слова.

Податковий контроль – це спеціалізований (тільки відносно податків і зборів) державний фінансовий контроль, сутність якого полягає не лише в перевірці дотримання податкового законодавства, але й у перевірці правильності обчислення, повноти та своєчасності сплати податків і зборів, а також в усуненні виявлених порушень.

На сьогоднішній день, станом на кінець 2014 р., ситуація з Основними показниками контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту наступна:

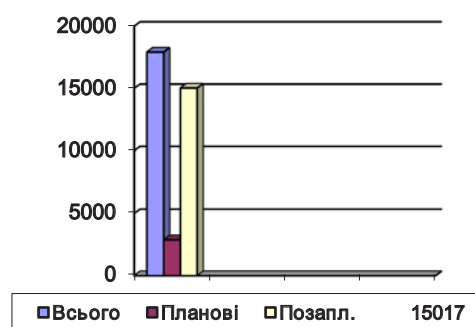


Рис. 1. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 р. (кількість планових та позапланових перевірок) (розроблено на підставі [4])

На представлених графіках, на перший погляд, проглядаються певні розбіжності між кількістю проведених перевірок та обсягами отриманих коштів за представлений період. Але це можна пояснити рівнем штрафних санк-

цій, передбачених для тих чи інших випадків настання відповідальності платників, встановлених чинним законодавством, що, на нашу думку, вимагає забезпечення злагодженої та ефективної роботи саме юридичних служб.

З метою ретельнішого аналізу пропонуємо розглянути ширший часовий період.

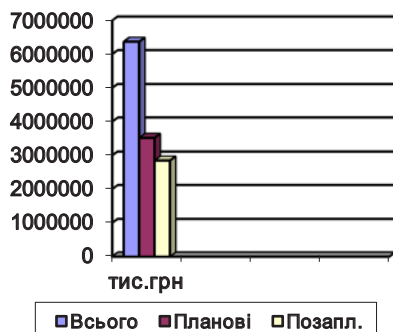


Рис. 2. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 р. (сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис. грн.) (розроблено на підставі [4])

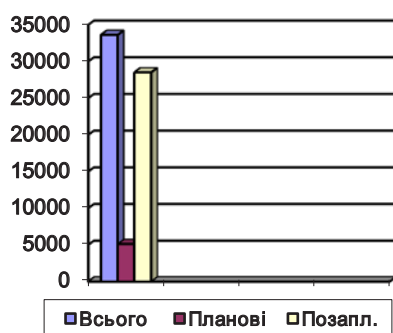


Рис. 3. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-грудень 2014 р. (кількість планових та позапланових перевірок) (розроблено на підставі [4])

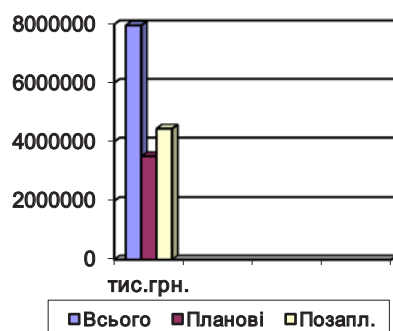


Рис. 4. Основні показники контрольно-перевірочної роботи Департаменту податкового та митного аудиту за січень-червень 2014 р. (сума донарахованих грошових зобов'язань, яка підлягає погашенню, тис. грн.) (розроблено на підставі [4])

**Висновки.** Враховуючі наведені дані, на нашу думку, система податкового контролю потребує суттєвих доопрацювань. Зокрема, виникає необхідність координування проведення графіків планових та позапланових перевірок. При цьому, як ми бачимо, суттєві обсяги надходжень формуються за рахунком саме позапланових податкових дій. Отже, можемо стверджувати, що планові податкові перевірки є менш ефективними і витрачання коштів на їх проведення держава може скоротити. Хоча їх проведення може слугувати мобілізуючим та дисциплінуючим фактором для платників податків. Податковий контроль використовує різноманітні форми практичної організації для найбільш ефективного виконання завдань, які стоять перед ним. Він здійснюється шляхом застосування різних прийомів і способів, а також використання спеціальних процедур, що у своїй сукупності утворює способи податкового контролю.

Відповідно до ст. 62 Податкового кодексу України, до способів здійснення податкового контролю віднесено:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності органів державної податкової служби;
- перевірки та звірки [5].

Облік платників податків є одним із способів податкового контролю, який ведеться з метою створення умов для здійснення органами державної податкової служби контролю за правильністю нарахування, своєчасністю і повнотою сплати податків, нарахування фінансових санкцій, дотримання податкового й іншого законодавства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лютий І.О., Дрига А.Б., Петренко М.О. Податки на споживання в економіці України / [І.О. Лютий, А.Б. Дрига, М.О. Петренко]. – К.: Знання, 2005. – 335 с.
2. Кузьменко В.П. Фінансові кризи як складові економічного циклу та структурно-інвестиційна політика їх подолання / В.П. Кузьменко // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 27 червня 2001 р.). – К.: РНБО України, Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки, 2002. – С. 85–100.
3. Закон України від 05.07.12 р. № 5083-VI «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо державної податкової служби та у зв'язку з проведенням адміністративної реформи в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5083-17>.
4. Офіційний сайт ДПС України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.sta.gov.ua](http://www.sta.gov.ua).
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI

УДК 336.71

Коренєва О.Г.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку й аудиту  
Української академії банківської справи  
Національного банку України

## ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВЕРНЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ПОЗИК ТА РОЗВИТОК ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

### FORMS OF SECURITY OF BANK LOANS REPAYMENT AND THE DEVELOPMENT OF THEIR USE IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність, необхідність та класифікацію забезпечення банківських позик. Висвітлено особливості застосування основних форм забезпечення банківських кредитів в Україні. Виокремлено основні проблеми використання кожної форми забезпечення позики. Проаналізовано тенденції та можливості подальшого використання форм забезпечення з метою розробки шляхів вдосконалення управління забезпеченням банківських позик.

**Ключові слова:** форма забезпечення, банківська позика, застава, іпотека, порука, гарантія.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность, необходимость и классификацию обеспечения банковских займов. Освещены особенности применения основных форм обеспечения банковских кредитов в Украине. Выделены основные проблемы использования каждой формы обеспечения займа. Проанализированы тенденции и возможности дальнейшего использования форм обеспечения с целью разработки путей совершенствования управления обеспечением банковских займов.

**Ключевые слова:** форма обеспечения, банковская ссуда, залог, ипотека, поручительство, гарантия.

#### ANNOTATION

The article deals with the essence, the need and the classification of security of bank loans repayment. The peculiarities of application of the basic forms of security of bank loans repayment in Ukraine are considered. The main problems of using each form of a loan security are specified. The trends and opportunities for further use of security forms are analyzed to develop the ways to improve the management of security of bank loans repayment.

**Keywords:** security form, bank loan, pledge, mortgage, surety, guarantee.

**Постановка проблеми.** Поглиблення кризових явищ на фінансовому ринку України, пов'язане як з трансформаційними процесами в економіці, так і з загостренням політичної ситуації в країні визначає депресію економічної активності та негативно впливає на всі сфери функціонування суб'єктів фінансово-економічної діяльності та є однією із основних причин різкого збільшення частки проблемних кредитів у активах банків. Так, частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів за офіційними даними Національного банку України на 01.01.2008 р. складала 1,3%, на 01.01.2014 р. – 7,7%, а на 01.01.2015 р. вже 18,1% [1]. У даній ситуації, за умов неспроможності позичальників сплачувати за своїми зобов'язаннями, підвищується значення використання забезпечення для зменшення кредитного ризику банків. У свою чергу, це обумовлює

необхідність дослідження актуалізації використання форм забезпечення з метою розробки шляхів вдосконалення управління забезпеченням банківських позик в умовах зміни економічного середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій та виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Шляхи мінімізації кредитних ризиків досліджували такі вітчизняні науковці і практики, як В.М. Геєць, В.В. Коваленко, В.І. Міщенко, Т.С. Смовженко, М.І. Савлук, О.М. Колодізев, безпосередньо проблеми забезпечення повернення банківських кредитів розглянуто у працях Т.М. Болгар, О.О. Дутченко, М.В. Тітенкової. У той же час нові фінансово-економічні умови породжують нові проблеми. Вивчення особливостей та напрямів розвитку використання форм забезпечення повернення банківських позик в умовах поглиблення фінансової кризи дозволить вчасно зреагувати на потенційні дисбаланси або уникнути їх виникнення.

**Метою статті** є аналіз використання форм забезпечення позик банками України, дослідження проблем та окреслення перспектив їх застосування з метою розробки шляхів вдосконалення управління забезпеченням банківських позик в Україні в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз результатів діяльності банківського сектора України дозволяє стверджувати, що одним із пріоритетних напрямів діяльності банків були і залишаються кредитні операції. Вони забезпечують найвагомішу частку доходів (навіть за перший квартал 2015 року частка процентних доходів в доходах банків складала 55% [1]), але і є найбільш ризикованими і можуть привести до значних фінансових збитків. У ситуації виникнення неспроможності позичальника повертати кредит вагомих фактором зменшення втрат банку є використання забезпечення.

В енциклопедії банківської справи визначено: забезпечення кредиту – спосіб страхування банку від ризику неповернення клієнтами позички і несплати процентів за нею [2, с. 238].

Залежно від забезпечення кредити поділяють на:



– забезпечені (ломбардні) – надаються під забезпечення (заставу майна, поручительство, гарантію, страхування ризику неповернення кредиту тощо);

– незабезпечені (бланкові) – надаються без забезпечення. Незабезпечені (бланкові) кредити, що називаються у банківській практиці довірчими, надаються лише під зобов'язання позичальника погасити позичку. Вони пов'язані з великим ризиком для банку, тому потребують ретельнішого вивчення кредитоспроможності позичальника і надаються під більш високий процент.

Якщо порушується механізм погашення кредиту позичальником за рахунок виручки (доходу), то визначення форм забезпечення повернення є основною гарантією цього повернення.

У термінологічному словнику з банківської справи пропонується за способом забезпечення кредитні договори поділяти на чотири групи: договори, що забезпечуються запорукою (гарантією); договори, що забезпечуються заставою; договори, що забезпечуються письмовим зобов'язанням; договори, що ґрунтуються на особистій довірі [3, с. 156].

О.Т. Левандівський та П.Е. Деметер визначають, під формою забезпечення повернення банківської позички слід розуміти конкретне джерело погашення боргу, юридичне оформлення права кредитора на його використання, організацію контролю банку за достатністю даного джерела [4, с. 198].

Залежно від вимог забезпечення кредитних зобов'язань поділяють на:

– акцесорне (від лат. *Accessories* – прихідний, додатковий, другорядний), що залежить від конкретних вимог банку до позичальника (наприклад, порука, застане право, іпотека тощо). У правовому відношенні акцесорне забезпечення дійсне лише при умові дії кредитного договору;

– абстрактне забезпечення, не залежить від наявності вимоги та може бути використане і без її існування. Абстрактне (неакцесорне) забезпечення називають також довірчим (фідуціарним) забезпеченням [5, с. 292].

Відповідно до статті 546 Цивільного кодексу України, виконання зобов'язання може забезпечуватися неустойкою, порукою, гарантією, заставою, притриманням, завдатком. Зазначено, що договором або законом можуть бути встановлені інші види забезпечення виконання зобов'язання [6].

У практиці вітчизняних банків виділяють наступні форми забезпечення зобов'язань позичальника: застава; гарантія; поручительство; стягнення неустойки, пені та штрафів на користь банку; страхування.

Застава – це спосіб забезпечення зобов'язань, який передбачає право кредитора (заставодержателя) в разі невиконання боржником (заставодавцем) забезпеченого заставою зобов'язання одержати задоволення з

вартості заставленого майна переважно перед іншими кредиторами [7].

Заставою може бути забезпечена тільки дійсна вимога, зокрема така, що випливає з кредитного договору, договору купівлі-продажу, оренди, перевезення вантажу тощо, тобто застава має похідний характер від забезпеченого нею зобов'язання. Предметом застави можуть бути майно та майнові права, але тільки те майно, яке відповідно до законодавства України може бути відчужено заставодавцем та на яке може бути звернено стягнення.

Не можуть бути предметом застави національні культурні та історичні цінності, що перебувають у державній власності та є національним культурним надбанням, об'єкти державної власності, приватизація яких заборонена, майнові комплекси державних підприємств, що знаходяться у процесі корпоратизації, вимоги, які мають особистий характер, тощо.

Застава визнається якісним забезпеченням при дотриманні наступних умов:

– договором застави визначається право банку здійснити реалізацію застави або набути її у власність у разі невиконання боржником зобов'язань за договором про надання кредиту та/або порушення справи про банкрутство заставодавця;

– застава повинна оцінюватися за ринковою вартістю, що має забезпечити можливість її продажу сторонньому покупцеві;

– наявність у банку документів, що свідчать про обтяження забезпечення на користь банку у відповідному реєстрі згідно з вимогами законодавства України [8, с. 151].

Залежно від виду майна або прав, що є предметом застави, виділяють:

іпотеку – застава нерухомого майна; заставу товарів в обігу та переробці; заклад – застава рухомого майна; заставу майнових прав; заставу цінних паперів.

Застава нерухомості – іпотека вважається надійним і високоефективним способом застави. Предметом іпотеки є майно, пов'язане з землею – будівлі, споруди, квартири, підприємства як цілісний майновий комплекс, земельні ділянки, інше майно, що віднесене законодавством до нерухомості.

У разі порушення боржником основного зобов'язання відповідно до іпотеки іпотекодержатель має право задовольнити забезпечені нею вимоги за рахунок предмета іпотеки переважно перед іншими особами, права чи вимоги яких на передане в іпотеку нерухоме майно зареєстровані після державної реєстрації іпотеки. Якщо пріоритет окремого права чи вимоги на передане в іпотеку нерухоме майно виникає відповідно до закону, таке право чи вимога має пріоритет над вимогою іпотекодержателя лише у разі його/її виникнення та реєстрації до моменту державної реєстрації іпотеки [9].

Але останні тенденції засвідчують, що вартість застави суттєво зменшилась у результаті

погіршення ситуації на ринку. До того ж прийняття Закону України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті» частину кредитів, які відповідають його вимогам, практично визначило незабезпеченими [10].

Вартість нерухомості, що отримана у якості забезпечення кредитних операцій, визначається банками за справедливою вартістю. В ситуації, коли активний ринок для певних типів будівель та споруд відсутній, фактично при визначенні вартості заставного майна застосовується оціночна вартість, яка в більшій мірі спирається на професійну думку фахівців з оцінки, ніж на ринкові фактори. Тобто облікові оцінки, пов'язані з оцінкою нерухомості в умовах відсутності ринкових цін, які формуються на активному ринку, є основним джерелом виникнення невизначеності оцінки, тому що їй властива висока мінливість від періоду до періоду та суб'єктивізм.

Існують два різновиди застави рухомого майна: заклад та тверда застава. Заклад – вид застави, при якій предмет застави передається заставодавцем у володіння заставодержателю. При твердій заставі – заставлене майно залишається у заставодавця під замком та печаткою заставодержателя.

З точки зору забезпечення надійного зберігання предмета застави та, відповідно, більш твердої гарантії повернення кредиту, більш ефективним вважається заклад. Однак, з точки зору витрат по утриманню, страхуванню, інших накладних витрат, пов'язаних із зберіганням майна, більш ефективною та вигідною є тверда застава.

Використання застави товарів в обігу або у переробці означає те, що предмет застави знаходиться не тільки у повному володінні, а й у повному користуванні та розпорядженні заставодавця. Необхідно відзначити, що товари у своїй більшості схильні до зміни вартості в результаті структурних змін на ринку цього товару, на ринку взагалі, економічного стану в країні тощо, що знижує рівень їх привабливості як забезпечення кредитних зобов'язань.

Предметом застави майнових прав виступає не майно, а право на володіння та користування ним. Предмет застави у даному випадку має дуже високий рівень ризику втрати вартості внаслідок дій заставодавця чи особи, що передає права, а також дії зовнішніх факторів. Особлива складність полягає у проведенні контролю за станом застави. Тому, що в результаті певних дій позичальника (заставодавця) договір передачі прав може бути розірваний третьою стороною (надавачем права) на законних підставах – невиконання умов цього договору. Таким чином, банк повинен, перш за все, слідкувати (в процесі оцінки стану застави) за дотриманням умов договору передачі майнових прав.

У заставу можуть також приймаються усі цінні папери, що створюють певні зобов'язання

(облігації, ощадні сертифікати, векселі) чи надають право власності на певне майно (акції). Основний ризик у даному випадку – це втрата вартості, враховуючи можливість негативних змін економічного середовища.

Порука (поручительство) – форма забезпечення зобов'язань при якій одна особа (поручитель) зобов'язується перед кредитором іншої особи відповідати за виконання останнім свого зобов'язання в повному обсязі або частково. Боржник і поручитель у випадку невиконання зобов'язання відповідають перед кредитором як солідарні боржники. Чинним законодавством не передбачена особлива процедура звернення стягнення на майно або кошти поручителя. Тобто банк повинен дотримуватися звичайного порядку доарбітражного врегулювання господарських спорів.

Згідно з договором гарантії, одна організація (гарант) приймає на себе зобов'язання нести майнову відповідальність перед кредитором іншої з забезпечення виконання зобов'язань. При використанні даної форми забезпечення звернути вимогу до гаранта банк має право лише в тому випадку, коли у позичальника немає коштів для погашення боргу.

Ефективність поруки та гарантії як форм забезпечення пояснюється низькими витратами при оцінці якості забезпечення та контролю за його станом, високою ліквідністю, але вимагає ретельної оцінки платоспроможності поручителя та гарантів.

Проілюструємо використання форм забезпечення повернення банківських позик на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанк» протягом періоду з 01.01.2013 р. до 01.01.2015 р. (рис. 1).

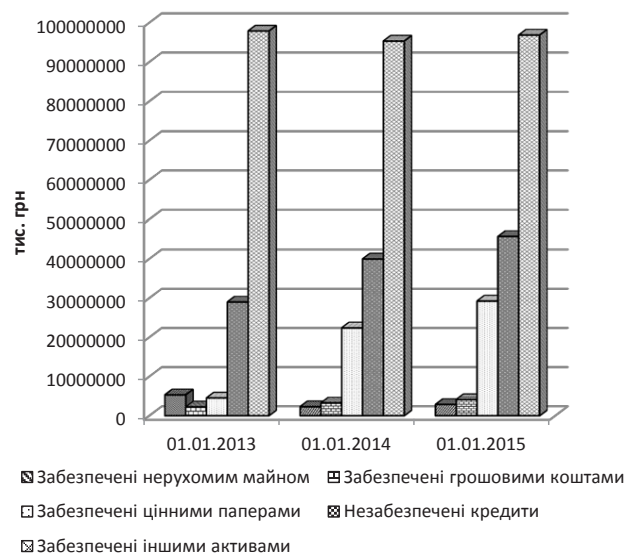


Рис. 1. Розміри кредитів ПАТ КБ «ПриватБанку» в розрізі видів забезпечення за період з 01.01.2013 р. до 01.01.2015 р. [11]

Як свідчать дані рисунка, найбільшу частину становлять кредити, які забезпечені майном, відмінним від грошових коштів, нерухомого

майна та цінних паперів. При цьому банк за останній 2014 рік збільшив суму незабезпечених кредитів.

Ще однією формою нематеріального забезпечення повернення банківських позик є неустойка.

Неустойкою (штрафом, пенею) є грошова сума або інше майно, які боржник повинен передати кредиторі у разі порушення боржником зобов'язання. У свою чергу, штрафом є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми невиконаного або неналежно виконаного зобов'язання. Пенєю є неустойка, що обчислюється у відсотках від суми несвоєчасно виконаного грошового зобов'язання за кожен день прострочення виконання [6]. Зрозуміло, що умовою використання даного виду забезпечення повернення банківських позик є платоспроможність боржника.

Об'єктом страхування кредитного ризику є майнові інтереси, пов'язані із страхуванням відповідальності позичальника за несвоєчасне і неповне погашення кредиту та процентів за користування ним. Страховий випадок за договором страхування відповідальності позичальника за неповернення кредиту – це неотримання банком кредиту і відсотків за користування ним протягом визначеного періоду часу після настання відповідного строку [12, с. 253]. Страхування кредитного ризику може бути ефективним лише в разі вмілого і правильного застосування законодавчих норм та банківської практики, враховуючи специфіку економічної ситуації та характерні ознаки учасників кредитних та страхових відносин.

**Висновки.** У контексті усього вищевикладеного необхідно зауважити, що кожен вид забезпечення має задовольняти певним вимогам. Для того щоб забезпечення стало реальним способом зниження ризику неповернення кредиту, необхідно дотримуватися низки економічних та юридичних вимог, якими є правильний вибір форм забезпечення, оцінка його вартості, організація контролю за станом забезпечення тощо.

Забезпечення повернення кредиту – це складна цілеспрямована діяльність банку, що включає в себе систему організаційних, економічних та правових заходів, які складають особливий механізм, що визначає способи видачі кредитів, джерел, термінів та способів їх погашення, документацію, що забезпечує повернення креди-

тів. Від правильності організації цієї діяльності залежить майбутній фінансовий стан банку.

Порівнюючи види забезпечення (гарантія і поручительство або застава), треба зазначити, що банки віддавали перевагу заставі, в той же час погіршення ситуації на ринку суттєво зменшило її вартість. До того ж прийняття Закону України «Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті», частину кредитів, які відповідають його вимогам, практично визначило незабезпеченими.

Вищезазначене актуалізує роботу над підвищенням надійності первинних джерел погашення позичок.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
2. Енциклопедія банківської справи України / Редкол.: В.С. Стельмах (голова) та ін. – К.: Молодь, Ін Юре, 2001. – 680 с.
3. Банківська справа: термінологічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 508 с.
4. Банківські операції: навч. посіб. / О.Т. Левандовський, П.Е. Деметер. – К.: Знання, 2012. – 463 с.
5. Банківські операції: підручник / За ред. В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янської. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
6. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.
7. Про заставу: Закон України від 02.10.1992 р. № 2654-XII із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2654-12>.
8. Болгар Т.М. Проблемні кредити у банківській діяльності в умовах фінансової кризи: монографія / Т.М. Болгар. – Кременчук: Видавництво ПП Щербатих О.В., 2013. – 368 с.
9. Про іпотеку: Закон України від 05.06.2003 р. № 898-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/898-15>.
10. Про мораторій на стягнення майна громадян України, наданого як забезпечення кредитів в іноземній валюті: Закон України від 03.06.2014 р. № 1304-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1304-18>.
11. Офіційний сайт ПриватБанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://privatbank.ua/ua/>.
12. Облік у банку: підручник / [Коренєва О.Г., Маслак Н.Г., Слав'янська Н.Г. та ін.]. – Суми: Університетська книга, 2012. – 668 с.



УДК 336.226.111

Коробкіна Н.Г.  
аспірант кафедри фінансів  
Національного університету державної податкової служби України

## ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ ПІЛґ ПЛАТНИКАМ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРИБУТКОВОГО ПОДАТКУ У США

### PECULIARITIES OF TAX ALLOWANCES FOR PAYERS OF INDIVIDUAL INCOME TAX IN USA

#### АНОТАЦІЯ

У статті охарактеризовано особливості адміністрування федерального індивідуального прибуткового податку у США, зокрема диференціацію ставок податку залежно від статусу платника та рівня доходу. Проаналізовано основні податкові пільги, що надаються платникам на загальних підставах і/або залежно від віку платника, наявності сліпоти чи перебування його у якості утриманця. У результаті зроблено висновки щодо можливості часткового використання досвіду США у вітчизняних реаліях.

**Ключові слова:** індивідуальний прибутковий податок, звільнення від оподаткування, виключення з-під оподаткування, вирахування з доходу, заліки/кредити.

#### АННОТАЦИЯ

В статье охарактеризованы особенности администрирования федерального индивидуального подоходного налога в США, в частности дифференциацию ставок налога в зависимости от статуса плательщика и уровня дохода. Проанализированы основные налоговые льготы, предоставляемые налогоплательщикам на общих основаниях и/или в зависимости от возраста плательщика, наличия слепоты или пребывания его в качестве иждивенца. В результате сделаны выводы о возможности частичного использования опыта США в отечественных реалиях.

**Ключевые слова:** индивидуальный подоходный налог, освобождение от налогообложения, исключение из-под налогообложения, вычет из дохода, зачеты/кредиты.

#### ANNOTATION

This article presents the features of tax administration of federal individual income tax in USA, including the differentiation of tax rates depending on the status and income of the taxpayer. The basic tax allowance provided to taxpayers on a general basis and/or depending on his/her age, blindness or staying as a dependent is analyzed. As a result, it is concluded on the possibility to use experience of USA in domestic conditions.

**Keywords:** individual income tax, exemption, exclusion, deduction, tax credits.

**Постановка проблеми.** Податок на доходи фізичних осіб з'явився у світовій практиці досить давно, тому на сьогодні він адмініструється майже у всіх країнах світу. З метою дотримання принципу справедливості в оподаткуванні, а також для зниження податкового тиску на доходи окремих категорій платників податків податкове законодавство країн встановлює обмежений перелік податкових пільг, які, як правило, видозмінюються залежно від статусу платника податку та розміру отриманого доходу протягом звітного (податкового) періоду. Зважаючи на те, що проблеми використання пільг з податку на доходи фізичних осіб в Україні перебувають у центрі уваги науковців і практиків, постає потреба у вивченні

уже існуючих механізмів надання пільг з даного податку в інших країнах.

Так, на особливу увагу заслуговує досвід використання системи пільгового оподаткування доходів громадян у США. Законодавче запровадження індивідуального прибуткового податку (*individual income tax*) у США відбулося у 1913 р. під потужним впливом соціалістичного руху, його називали втіленням «законів правди і справедливості» та вважали найдосконалішою формою оподаткування.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам пільгового оподаткування доходів фізичних осіб, оптимізації системи податкових соціальних пільг, ефективності надання пільг присвячено чимало наукових публікацій. Вагомий внесок у дослідження окремих аспектів даної проблематики зробили такі вчені, як В.Л. Андрущенко [1], З.С. Варналій [1], Ю.Б. Іванов [2], І.А. Майбуров [2], С.М. Панчишин [3], А.М. Соколовська [4], Л.Л. Тарангул [5], В.М. Федосов [6], Н.М. Холод [7], К.І. Швабій [8], С.І. Юрій [6] та ін.

**Постановка завдання.** Основною метою дослідження є вивчення особливостей надання пільг для платників індивідуального прибуткового податку залежно від статусу платника та розміру його доходу у США.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Запровадження податку на доходи фізичних осіб (індивідуального прибуткового податку) у Сполучених Штатах Америки (далі – США) як правило пов'язують із прийняттям 16 Поправки до Конституції, яка була подана до розгляду 02.07.1909 р. та ратифікована 03.02.1913 р. Відповідно до документу Конгрес отримав право накладати і стягувати податки з прибутків з будь-якого джерела, не розподіляючи їх між окремими штатами і незалежно від перепису чи підрахунку чисельності населення [9]. Із моменту встановлення фіскальне значення податку було другорядним. Наприклад, у 1920-ті рр. усі прибуткові податки сукупно дорівнювали лише 2% від ВВП країни 1,5% у 1933 р. Однак поступово ситуація змінилася: у 2015 р. тільки податок на доходи фізичних осіб складатиме приблизно 8,2% від ВВП країни із подальшим очікуванням зростання його частки до 9% у 2018 р. [10]



З метою оподаткування платники індивідуального прибуткового податку у США поділяються на чотири категорії відповідно до свого статусу: самотні (не перебувають у шлюбі), подружні пари зі спільною сплатою податку, подружні пари з окремою сплатою податку та голови домогосподарства (основні годувальники). Для цілей федерального оподаткування шлюб означає тільки юридично оформлений союз між чоловіком і жінкою, що є чоловіком і дружиною. Ідентифікація і вибір правильного статусу є надзвичайно важливим завданням, оскільки саме він визначає вимоги до подання податкової декларації за наслідками року, суми дозволених податкових пільг та розміри відшкодувань. Також залежно від статусу та рівня доходу варіюються і ставки податку (див. табл. 1).

Як видно з таблиці 1, градація ставок податку є доволі значною з очевидною орієнтацією на оподаткування доходів заможних осіб [11]. Тому можна зробити висновок про надання певних послаблень в оподаткуванні головам домогосподарств (годувальникам), оскільки граничні межі їх доходів є майже аналогічними тим, що передбачені для подружніх пар із спільною сплатою податку у єдиній декларації. При цьому однією із умов для отримання статусу годувальника є вимога не перебувати у шлюбі та мати на утриманні осіб, що відповідають встановленим критеріям (наприклад, власні та усиновлені діти) [12]. Тобто соціальна функція податку на доходи

фізичних осіб у США реалізується у тому числі і в площині податкових ставок.

Зазначимо, що у США шкала податкових ставок з індивідуального прибуткового податку є динамічною, оскільки з моменту запровадження податку вона змінювалась радикальним чином [13]. Продемонструємо це на прикладі проміжку часу 1990–2015 рр. (див. табл. 2).

Навіть обраний нами період демонструє гнучкість шкали податкових ставок щодо кількості та висоти. А, наприклад, у 1918–1924 рр. кількість ставок дорівнювала 50, тоді як у 1952–1953 рр. максимальна ставка податку складала 92%. Аналогічним чином, хоча і не так радикально, щороку змінюються відповідні розміри доходу, до яких застосовуються ті чи інші ставки. У цьому контексті критичні твердження щодо турбулентності вітчизняного податкового законодавства та його фискальної спрямованості можна частково заперечити, ґрунтуючись на прикладі США.

Що стосується пільгового оподаткування доходів фізичних осіб у США, то воно передбачає такі варіанти, як [14]:

- звільнення від оподаткування (*exemption*) – щорічна зафіксована сума, що зменшує розмір оподатковуваного доходу для будь-якого платника;
- виключення з-під оподаткування (*exclusion*) – суми, що не включаються до складу заробленого доходу;

Таблиця 1

**Диференціація ставок федерального індивідуального прибуткового податку у США у 2015 р. залежно від статусу та рівня доходу\***

(дол. США)

Ставка податку, %	Розмір доходу			
	Самотні платники	Подружжя, що заповнює декларацію:		Голова домогосподарства
		спільно	окремо	
10	0–9 225	0–18 450	0–9 225	0–13 150
15	9 226–37 450	18 451–74 900	9 226–37 450	13 151–50 500
25	37 451–90 750	74 901–151 200	37 451–75 600	50 201–129 600
28	90 751–189 300	151 201–260 450	75 601–115 225	129 601–209 850
33	189 301–411 500	230 451–411 500	155 226–205 750	209 851–411 500
35	411 501–413 200	411 501–464 850	205 751–232 425	411 501–439 000
39,6	413 201 і більше	464 851 і більше	232 426 і більше	439 001 і більше

\*Джерело: *Individual Income Tax Rates, Standard Deductions, Personal Exemptions, and Filing Thresholds in 2015* [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: [http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual\\_rates.pdf](http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual_rates.pdf)

Таблиця 2

**Градація ставок федерального індивідуального прибуткового податку у США у 1990–2015 рр., %\***

1990	1991–1992	1993–2000	2001	2002	2003–2012	2013–2015
15	15	15	15	10	10	10
				15	15	15
28	28	28	27,5	27	25	25
	31	31	30,5	30	28	28
		36	35,5	35	33	33
		39,6	39,1	38,6	35	35
						39,6

\*Джерело: *Federal Individual Income Tax Rates History* [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: [http://taxfoundation.org/sites/default/files/docs/fed\\_individual\\_rate\\_history\\_nominal.pdf](http://taxfoundation.org/sites/default/files/docs/fed_individual_rate_history_nominal.pdf)

- вирахування з доходу (*deduction*) – суми, що зменшують розмір заробленого доходу;
- заліки/кредити (*tax credits*) – суми, що зменшують розмір належної до сплати суми податку.

Охарактеризуємо кожен з них детально.

Відповідно до законодавства, звільнення від оподаткування може бути використано платником безпосередньо за себе (у подвійному розмірі у випадку подання подружжям спільної декларації) та за утриманців, якщо останні відповідають встановленим вимогам. Порядок застосування даної пільги детально окреслений у публікації Служби внутрішніх доходів (далі – СВД) № 501 [12]. Щороку величина звільнення індексується, що поступово збільшує її розмір (див. рис. 1).

Як видно з рисунка 1, розмір персонального звільнення у середньому щороку збільшується на 100 доларів США. З одного боку, це можна назвати досить повільною прогресією, але стабільне зростання нами оцінюється позитивно.

Однак право на отримання максимального звільнення не є безумовним: якщо за підсумками року скоригований валовий дохід (це зароблений дохід, зменшений на суми вирахувань) платника перевищує визначену законодавцем суму, розмір пільги скорочується на 2% за кожні 2 500 доларів США такого перевищення, поки не сягне нуля. Наприклад, у 2014 році гранична межа доходу для застосування цієї пільги для самотніх осіб була встановлена на рівні 254 200 доларів США, а для основного годувальника – 279 650 доларів США. На нашу думку, такий розмір доходу дозволить скористатися пільгою у повному обсязі переважній більшості платників прибуткового податку, включаючи таку можливість для заможних осіб, що є цілком справедливо та актуально для записування в Україні.

Щодо доходів, виведених законодавцем із під оподаткування, то їх перелік налічує десятки випадків. Наприклад, до складу оподаткованого доходу не включаються:

- державні виплати батькам, що усиновляють дітей, на їх утримання;
- страхові внески роботодавців на користь їх працівників;
- пенсійні виплати ветеранам;
- суми відсотків, отриманих від володіння державними облігаціями, що витрачені або на будівництво каналізації/утилізацію інших відходів, або на участь у проектах будівництва багатоквартирних будівників під найм, або на будівництво інфраструктури для приватних некомерційних установ;
- оплати роботодавцями підвищення кваліфікації їх працівникам у розмірі 5 250 доларів США для кожної особи та ін.

З цього далеко не повного переліку можна зробити висновок, що законодавцем виведені з-під оподаткування ті доходи, що мають соціальну або інвестиційну спрямованість.

Ще більш вагомий список налічується щодо пільг, пов'язаних із вирахуваннями із доходу [15]. Відзначимо, що існують два способи заявляти вирахування: здійснювати постатейні вирахування або скористатися Стандартним вирахуванням.

Наведемо деякі з постатейних вирахувань [16]:

- штатні і місцеві податки, податок на продажі, податок на нерухомість, податок на особисте майно, витрати на переїзд на нове місце проживання;
- благодійні пожертви;
- витрати на медичне та стоматологічне обслуговування;
- витрати для працівників у сфері освіти;
- виплати аліментів;
- виплати відсотків за іпотечний кредит;
- витрати на освіту;
- втрати від нещасних випадків та стихійних лих та інші вирахування.

Деяким платникам використовувати Стандартне вирахування не дозволяється законом (наприклад, подружжю, що подає індивідуальну податкову декларацію окремо, а чоловік (дружина) здійснює постатейні вирахування).

Одночасно платник зобов'язаний здійснювати постатейні вирахування у тому випадку, якщо його допустимі постатейні вирахування перевищують стандартне вирахування.

Постатейні вирахування платника можуть бути обмежені (анульовані або знижені), якщо його скоригований валовий дохід перевищить встановлені законодавцем порогові значення для кожного статусу. Наприклад, у 2014 році: для самотніх – 254 200 доларів США; для подружжя, яке подає спільну податкову

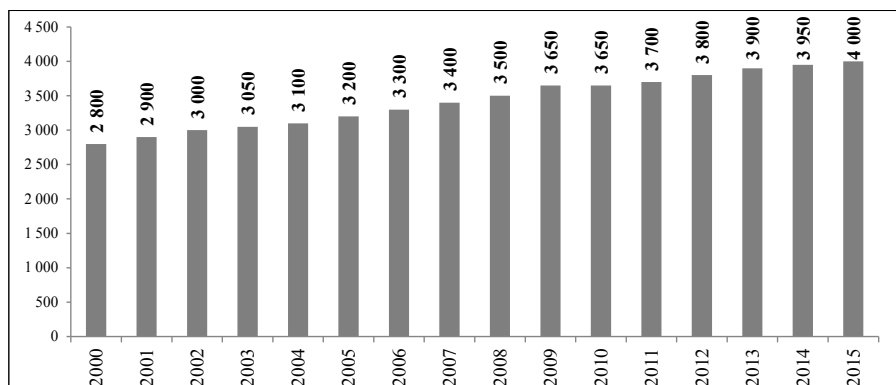


Рис. 1. Розмір звільнення від оподаткування (exemption) для платників індивідуального прибуткового податку у США у 2000–2015 рр., дол. США\*

\*Джерело: *Individual Income Tax Rates, Standard Deductions, Personal Exemptions, and Filing Threshold in 1944–2015* [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: [http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual\\_rates.pdf](http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual_rates.pdf)

Таблиця 3

**Розмір стандартного вирахування (standard deduction) з доходу платника, якого утримує інший платник індивідуального прибуткового податку, у США у 1998–2015 рр.\***  
(дол. США)

Розмір стандартного вирахування	Роки
700 дол. США, або зароблений дохід плюс 250 дол. США	1998–2001
750 дол. США, або зароблений дохід плюс 250 дол. США	2002–2003
800 дол. США, або зароблений дохід плюс 250 дол. США	2004–2005
850 дол. США, або зароблений дохід плюс 300 дол. США	2006–2007
900 дол. США, або зароблений дохід плюс 300 дол. США	2008
950 дол. США, або зароблений дохід плюс 300 дол. США	2009–2012
1 000 дол. США, або зароблений дохід плюс 350 дол. США	2013–2015

\*Джерело: *Individual Income Tax Rates, Standard Deductions, Personal Exemptions, and Filing Threshold in 1944–2015* [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: [http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual\\_rates.pdf](http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual_rates.pdf)

Таблиця 4

**Розмір вирахування з доходу (deduction) для платників індивідуального прибуткового податку у США у 2000–2015 рр.\***  
(дол. США)

Рік	Вид вирахування	Неодружений платник	Подружжя, що заповнює декларацію:		Голова домогосподарства
			спільно	окремо	
2000	стандартне	4 400	7 350	3 675	6 450
	додаткове <sup>1</sup>	1 100	850	850	1 100
2001	стандартне	4 550	7 600	3 800	6 650
	додаткове	1 100	900	900	1 100
2002	стандартне	4 700	7 850	3 925	6 900
	додаткове	1 150	900	900	1 150
2003	стандартне	4 750	9 500	4 750	7 000
	додаткове	1 150	950	950	1 150
2004	стандартне	4 850	9 700	4 850	7 150
	додаткове	1 200	950	950	1 200
2005	стандартне	5 000	10 000	5 000	7 300
	додаткове	1 250	1 000	1 000	1 250
2006	стандартне	5 150	10 300	5 150	7 550
	додаткове	1 250	1 000	1 000	1 250
2007	стандартне	5 350	10 700	5 350	7 850
	додаткове	1 300	1 050	1 050	1 300
2008	стандартне	5 450	10 900	5 450	8 000
	додаткове	1 350	1 050	1 050	1 300
2009	стандартне	5 700	11 400	5 700	8 350
	додаткове	1 400	1 100	1 100	1 400
2010	стандартне	5 700	11 400	5 700	8 400
	додаткове	1 400	1 100	1 100	1 400
2011	стандартне	5 800	11 600	5 800	8 500
	додаткове	1 450	1 150	1 150	1 450
2012	стандартне	5 950	11 900	5 950	8 700
	додаткове	1 450	1 150	1 150	1 450
2013	стандартне	6 100	12 200	6 100	8 950
	додаткове	1 500	1 200	1 200	1 500
2014	стандартне	6 200	12 400	6 200	9 100
	додаткове	1 550	1 200	1 200	1 550
2015	стандартне	6 300	12 600	6 300	9 250
	додаткове	1 550	1 250	1 250	1 550

<sup>1</sup> Додаткова податкова знижка додається із стандартною за умови, якщо вік платника податку становить 65 і більше років, а також за наявності сліпоти.

\*Джерело: *Individual Income Tax Rates, Standard Deductions, Personal Exemptions, and Filing Threshold in 1944–2015* [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: [http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual\\_rates.pdf](http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual_rates.pdf)

ву декларацію – 305 050 доларів США / окрему податкову декларацію – 152525 доларів США; для основних годувальників – 279 650 доларів США. Суми обмежень наводяться в Інструкціях до декларації з індивідуального прибуткового податку (№ 1040) або в Інструкціях до Таблиці «А» Декларації (№ 1040).

На нашу думку, найбільший інтерес представляє так зване Стандартне вирахування – це виражена в доларах США, щорічно індексована сума, яка знижує обсяг оподатковуваного доходу платника. Стандартне вирахування включає суму базового стандартного вирахування і будь-яких додаткових стандартних вирахувань за віком або у зв'язку зі сліпотю. Вирахування додаткової суми за віком дозволяється, якщо платнику виповнилося 65 або більше років станом на кінець податкового року. А додаткове вирахування в зв'язку зі сліпотю дозволяється платнику, який є сліпим в останній день податкового року.

У випадку, якщо інший платник податку заявить платника як свого утриманця, то стандартне вирахування останнього складатиме фіксовану суму. Наприклад, у 2015 році або 1 000 доларів США, або зароблений дохід плюс 350 доларів США, залежно від того, яка з цих сум більше (але загальна сума не може перевищувати 1 000 доларів США) (див. табл. 3).

Як видно з таблиці 3, розмір стандартного вирахування з доходу платника, якого утримує інший платник індивідуального прибуткового податку, також має стійку тенденцію до зростання у динаміці, що ми оцінюємо позитивно.

Отже, Стандартне вирахування щороку коригується за рахунок поправки на інфляцію і змінюється залежно від статусу платника податків, віку (65 років і старше) і (або) наявності сліпоти, а також від того, чи може інший платник податку заявити платника в якості свого утриманця (див. табл. 4).

З даних, наведених у таблиці 3, можна скласти уявлення про розміри вирахувань із доходу, що вбудовані у конструкцію індивідуального прибуткового податку у США. Відзначимо, що законодавець і в межах даної пільги надає досить значні переваги для платників з дітьми, внаслідок чого оподатковуваний дохід може бути суттєво зменшений. Вважаємо це проявом дієвого соціального захисту населення за рахунок інструментарію податкової системи, який вартий для запозичення у вітчизняну практику.

На нашу думку, звільнення від оподаткування та стандартне вирахування з оподатковуваного доходу у США по факту являють собою той неоподатковуваний мінімум, що витрачається платником для отримання доходу, тобто мінімальну суму, необхідну для існування. Величина такого мінімуму у США є реальною, на противагу Україні, де законодавець обмежив його сумою у розмірі 17 грн.

Не менш значним за обсягом є і перелік податкових заліків (кредитів) – податкових пільг,

що зменшують належну до сплати суму індивідуального прибуткового податку. А якщо розмір заліку більший за суму податкового зобов'язання платника, дельта перевищення сплачується платнику готівкою. У цілому механізм податкових заліків у США побудований майже аналогічно, як і в Україні, однак непорівнянними залишаються розміри виплат та варіації заліків. Наприклад, податковий залік по догляду за дитиною або утриманцем – відсоткова частка витрат, понесених у зв'язку з оплатою послуг по догляду за особою, яка відповідає встановленим вимогам, що була сплачена постачальнику зазначених послуг. Розмір процентної частки заліку залежить від скоригованого валового доходу платника, а право на його виникає, якщо претендент оплачував послуги по догляду, щоб самому і чоловіку/дружині, спільно з яким (-ою) він подає податкову декларацію, працювати або активно шукати роботу. Однак право на залік втрачається для подружжя, що звітує окремо. Сума витрат, на основі яких розраховується залік, не повинна перевищувати 3 000 доларів США (за одну особу) або 6 000 доларів США (за двох або більше осіб). СДВ наголошує, що витрати по догляду можуть включатися у залік, якщо вони мають на меті в першу чергу забезпечити добробут і захист об'єкта догляду [17].

Перелічимо деякі заліки, що вбудовані у конструкцію індивідуального прибуткового податку з метою надання пільг платникам, а саме:

- за внески до накопичувального пенсійного фонду;
- за зароблений дохід;
- дитячий залік;
- залік по витратах осіб з обмеженими можливостями;
- залік для осіб похилого віку або інвалідів;
- залік за виробництво альтернативних видів енергії; залік за будівництво енергоефективного житла;
- залік власникам різного роду облігацій тощо.

Хоча вимоги для отримання заліків платниками є непростими, проте вони чітко виписані у різного роду інструктивних матеріалах.

Враховуючи різноплановість пільгового оподаткування доходів фізичних осіб у США урядом передбачено Програму надання безоплатної допомоги з питань прибуткового оподаткування (*Volunteer Income Tax Assistance – VITA*) для осіб з річним доходом не більше 53 000 доларів США, інвалідам, людям похилого віку та платникам податків, які погано знають англійську мову. Сертифіковані Податковим управлінням США добровольці надають переліченим особам безоплатну допомогу у заповненні та поданні в електронному вигляді базової податкової декларації.

Поряд з програмою VITA існує Програма консультацій з питань оподаткування для літніх (*Tax Counseling for the Elderly – TCE*), що пропонує безоплатну допомогу з питань оподат-



кування всім категоріям платників податків, але особливо особам у віці 60 років і старше. Сертифіковані Податковим управлінням США добровольці, які консультують клієнтів програми з питань оподаткування, у багатьох випадках є пенсіонерами, пов'язаними з некомерційними організаціями, що отримують гранти від Податкового управління [18].

**Висновки.** За результатами проведеного дослідження виділимо прогресивні підходи у частині пільгового оподаткування доходів населення та конструктивні аспекти щодо їх обліку у США:

- реальний розмір неоподатковуваного мінімуму доходів населення, що необхідний для заробляння доходу платником, із щорічною індексацією на інфляцію та блокуванням отримання заможними особами;

- можливість отримання мінімуму як безпосередньо за себе, так і за тих, хто знаходиться на утриманні, що істотно збільшує сукупний розмір звільнення;

- право на стандартне вирахування для осіб, які знаходяться на утриманні, але мають підробіток;

- наявність додаткових податкових пільг за соціальними ознаками (в т.ч. для основного годувальника);

- програми надання безоплатної допомоги з питань прибуткового оподаткування, доступна мова викладення податкового законодавства в частині пільг на сайті Служби внутрішніх доходів (без переважного цитування тексту Податкового кодексу), регулярне оновлення інформації та вичерпне вказування усіх необхідних перехресних посилань на відповідні інструкції і бланки декларації тощо.

У результаті є всі підстави зробити висновок про повноцінну реалізацію критеріїв горизонтальної та вертикальної рівності в оподаткуванні доходів фізичних осіб у США, що підтверджує доцільність часткового запозичення досвіду країни у вітчизняну практику.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податкові системи зарубіжних держав / В.Л. Андрущенко, З.С. Варналій, І.А. Прокопенко, Т.В. Тучак. – К.: Кондор, 2012. – 222 с.
2. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій: навч. посіб. / за ред. Ю.Б. Іванова, І.А. Майбурова. – Х.: ВД ІНЖЕК, 2010. – 492 с.
3. Доходи та заощадження в перехідній економіці України / за ред. С.М. Панчишина та М. Савлука. – Львів: ЛНУ ім. І. Франка, 2003. – 406 с.
4. Соколовська А.М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 42-53.
5. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / за заг. ред. Л.Л. Тарангул. – К.: Фенікс, 2012. – 532 с.
6. Бюджетна система: навч. посіб. / за ред. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 871 с.
7. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках: монографія / Н.М. Холод. – Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. І. Франка, 2009. – 442 с.
8. Швабій К.І. Оподаткування доходів населення: проблеми науки та практики: монографія / К.І. Швабій. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2009. – 296 с.
9. Ellen Terrell (2012), History of the US Income Tax The Library of Congress [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.loc.gov/rr/business/hottopic/irs\\_history.html](http://www.loc.gov/rr/business/hottopic/irs_history.html).
10. US Income Tax History [Electronic resource] / USA Government Revenue. – Mode of access: [http://www.usgovernmentrevenue.com/income\\_tax\\_history](http://www.usgovernmentrevenue.com/income_tax_history).
11. Individual Income Tax Rates, Standard Deductions, Personal Exemptions, and Filing Thresholds in 2015 [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: [http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual\\_rates.pdf](http://www.taxpolicycenter.org/taxfacts/content/pdf/individual_rates.pdf).
12. Publication 501 (2014), Exemptions, standard deduction, and filing information For use in preparing 2014 Returns [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.irs.gov/publications/p501/>.
13. Federal Individual Income Tax Rates History [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: [http://taxfoundation.org/sites/default/files/docs/fed\\_individual\\_rate\\_history\\_nominal.pdf](http://taxfoundation.org/sites/default/files/docs/fed_individual_rate_history_nominal.pdf).
14. Kimmons Ronald (2011), Difference Between a Deduction and an Exclusion: [Electronic resource]. – Mode of access: [http://www.ehow.com/info\\_10060659\\_difference-between-deduction-exclusion.html](http://www.ehow.com/info_10060659_difference-between-deduction-exclusion.html).
15. Your Federal Income Tax For Individuals Publication 17 Catalog Number 10311G For use in preparing 2014 Returns [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.irs.gov/pub/irs-pdf/p17.pdf>.
16. Instructions for Schedule A (Form 1040) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.irs.gov/instructions/i1040sca/ar01.html>.
17. Topic 602 – Child and Dependent Care Credit [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: <http://www.irs.gov/taxtopics/tc602.html>.
18. Free Tax Return Preparation for Qualifying Taxpayers [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: <http://www.irs.gov/Individuals/Free-Tax-Return-Preparation-for-You-by-Volunteers>.

УДК 336.64

Кулина Г.М.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів,  
суб'єктів господарювання і страхування  
Тернопільського національного економічного університету

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

### THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF INSURANCE COMPANIES' SOLVENCY EVALUATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються теоретико-сутнісні засади платоспроможності страхової компанії як об'єктивного показника її фінансової стійкості. Виявлено взаємозв'язок проміжних показників із результативним складним показником платоспроможності. Формалізовано методи оцінювання платоспроможності страховика та фактори, які необхідно враховувати при управлінні нею. Обґрунтовано ефективність розробленого методичного підходу до оцінювання платоспроможності страхових компаній. Сформульовано рекомендації щодо імплементації основних вимог Директиви ЄС Solvency II у вітчизняну практику страхування.

**Ключові слова:** оцінювання, методи оцінки, платоспроможність страхових компаній, ефективність оцінки.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследуются теоретико-сущностные основы платежеспособности страховой компании как объективного показателя ее финансовой устойчивости. Выявлена взаимосвязь промежуточных показателей с результативным сложным показателем платежеспособности. Формализованы методы оценки платежеспособности страховщика и факторы, которые необходимо учитывать при управлении ею. Обоснована эффективность разработанного методического подхода к оценке платежеспособности страховых компаний. Сформулированы рекомендации по имплементации основных требований Директивы ЕС Solvency II в отечественную практику страхования.

**Ключевые слова:** оценка, методы оценки, платежеспособность страховых компаний, эффективность оценки.

#### ANNOTATION

The article deals with the theoretical and essential principles of insurance company's solvency as an objective indicator of its financial stability. The interrelation between intermediate indicators of solvency and effective complex measure is shown. The insurer's solvency assessment methods and factors to consider when managing are formalized. The efficiency of methodical approach in the assessment of the insurance companies' solvency is given. Recommendations on the implementation of the basic requirements of the EU Solvency II Directive in domestic insurance practice are presented.

**Keywords:** assessment, evaluation methods, solvency of insurance companies, evaluation efficiency.

**Постановка проблеми.** Структурні перетворення, які відбуваються в соціально-економічній сфері України, вимагають від учасників фінансових відносин перманентного моніторингу зазначених змін та оптимізації процесу управління господарською діяльністю. Важливу роль при цьому відіграє фінансовий потенціал суб'єкта господарювання, його здатність бути конкурентоспроможним і фінансово стійким. Щодо страхових компаній, то як зазначає П. Мюллер «...страховий бізнес буде успішним за умови успішної координації вимог забезпе-

чення платоспроможності з ефективною системою управління ризиками» [1, с. 51].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання управління платоспроможністю страхових компаній у контексті забезпечення їх фінансової стійкості досліджується такими вітчизняними і зарубіжними науковцями, як А. Ачкасова, А. Бойко, В. Борисова, Т. Говорушко, В. Кравченко, П. Мюллер, І. Ненно, І. Олійник, І. Попова, В. Стецюк, Н. Ткаченко та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Віддаючи належне існуючим напрацюванням та не применшуючи їх вагомості, слід акцентувати увагу на пошуку можливих шляхів удосконалення вітчизняної методики оцінки платоспроможності страхових компаній, умов її забезпечення та приведення їх у відповідність нормам Директиви ЄС Solvency II.

**Мета статті.** Дослідження теоретичних засад платоспроможності страхових компаній, методик її оцінювання для забезпечення належного рівня фінансової стійкості та окреслення шляхів імплементації основних вимог Директиви ЄС Solvency II у вітчизняну практику.

**Виклад основного матеріалу.** Соціально-економічний розвиток страхової компанії залежить від стану її фінансів та умов, у яких ведеться господарська діяльність. Коли йдеться про можливість чи здатність задовольняти мінімальні стандарти фінансового здоров'я, а саме у випадку перевищення обсягу активів над зобов'язаннями, використовують термін Solvency (платоспроможність).

Платоспроможність – це основна ознака фінансової стійкості страховиків, специфіка якої проявляється в особливостях формування зобов'язань і ресурсів для їх виконання [2, с. 261]. Інакше кажучи, під платоспроможністю страхової компанії розуміють «вартість активів страхової компанії, що перевищує вартість її зобов'язань або дорівнює їй» [3, с. 19]. При цьому варто наголосити, що для страхової компанії як суб'єкта господарювання важливою є не просто можливість виконання взятих на себе зобов'язань, а власне здатність продовжувати їх виконувати у «нормальних» умовах чи в будь-який момент часу. Так, страховики забезпечують фінансову стійкість і стабіль-

ність функціонування у майбутньому шляхом виконання у повному обсязі своїх зобов'язань, не тільки поточних, а й тих, які виникають під впливом зовнішніх факторів відносно всіх суб'єктів ринкових відносин [4, с. 120].

З іншого боку, при будь-яких змінах економічного середовища розвиток страховика повинен бути динамічним, з постійним нарощуванням капіталу і прибутку не тільки в поточному періоді, а й у перспективі. Задля цього необхідне формування «...достатньої суми ліквідних активів і засобів платежу» [5, с. 112].

Враховуючи специфіку діяльності страхових компаній по залученню грошових коштів громадян та юридичних осіб, до них висувають особливі вимоги щодо забезпечення платоспроможності. Зокрема, Законом України «Про страхування» регламентовано:

а) мінімальний рівень сплаченого статутного капіталу у грошовій формі;

б) наявність гарантійного фонду страховика у частині додаткового та резервного капіталів і нерозподіленого прибутку;

в) створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхових відшкодувань; напрямів розміщення коштів страхових резервів в активи визначених категорій, що відповідають вимогам якості та диверсифікації; правильності застосування методики розрахунку страхових резервів; джерел формування страхових резервів (залучені фінансові ресурси (страхові премії));

г) необхідність перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності (маржа платоспроможності) [6].

Схематично модель зв'язків проміжних показників із результативним складним показником платоспроможності страхової компанії подано на рис. 1.

Будь-які зміни у величині чи обсязі одного з індикаторів платоспроможності страховика, особливо у довготерміновій перспективі, унеможливають виконання ним взятих на себе зобов'язань, що зумовлюється втратою фінансової стійкості і виникненням загрози банкрутства. Водночас імплементація норм Директиви 2009/138/ЄС Solvency II у вітчизняну практику страхування вимагає модернізації системи оцінювання платоспроможності страховиків. На сьогодні механізм такого оцінювання передбачає зіставлення фактичної маржі платоспроможності страховика (наявний обсяг власних вільних коштів на момент проведення оціню-

вання) з її нормативним значенням (мінімально необхідною потребою). За цією моделлю чим більшим є таке перевищення, тим вища платоспроможність. Варто зазначити, що це одна із можливих методик оцінювання платоспроможності страховика (табл. 1).

При виборі одного із запропонованих у таблиці 1 підходів щодо оцінювання платоспроможності страхової компанії доцільно враховувати цільову спрямованість оцінки, особливості її здійснення залежно від користувачів, переваги кожного з методів (рис. 2).

Як результат, методичний підхід до оцінювання платоспроможності страховика має:

– по-перше, бути простим у застосуванні та придатним для самостійного використання як керівним підрозділом, так і споживачами страхових продуктів;

– по-друге, характеризувати рівень здатності такого типу небанківських фінансових установ забезпечувати стан індикаторів розвитку у рівновазі, зважаючи на вплив на них різного роду ризиків;

– по-третє, передбачати скорочення витрат часу й ресурсів на залучення кваліфікованих фахівців, які б відповідали за проведення оцінювання чи розробку нового механізму його здійснення;

– по-четверте, забезпечувати управління ризиками страховиків і мікропруденційний нагляд, регулювання діяльності.

Крім того, оцінювання платоспроможності страхової компанії залежить також від законодавчо визначених підходів до обчислення її нормативного значення. Зазначимо, що в економічно розвинених країнах більш жорсткі вимоги порівняно з вітчизняними щодо визначення нормативного значення платоспроможності у контексті врахування ризикової компоненти. Зокрема, до його складу віднесено не лише страховий, а й інвестиційний, кредитний та загальний підприємницький ризики, з

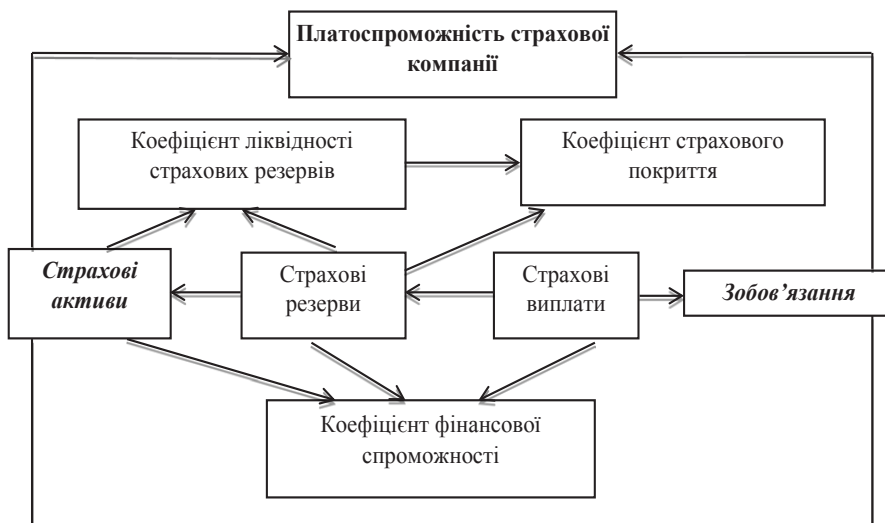


Рис. 1. Взаємозв'язок компонентів платоспроможності страховика (розроблено автором на основі [7, с. 88])

якими стикається страховик, тоді як українські стандарти передбачають урахування лише страхового та частково перестрахового ризиків [12]. У підсумку така практика обумовлює заниження вимог до значення нормативної платоспроможності вітчизняних страхових компаній. Відтак, поділяємо точку зору Н. Ткаченко щодо запровадження у страхову справу таких показників як:

1) «мінімальний рівень платоспроможності» (мінімальний рівень достатності покриття власними коштами зобов'язань), який визначається як перевищення фактичної маржі платоспроможності над нормативною. Якщо рівень платоспроможності страховика нижчий за мінімальний, то чинним законодавством для стабілізації стану страхової компанії та її оздоровлення має бути передбачене безумовне

Таблиця 1

## Формалізація методів оцінювання платоспроможності страховика\*

Методи	Показники
1. Точковий	<p>– Для ризикових видів страхування рівень платоспроможності (<math>R_{NL}</math>) набуває вигляду:</p> $R_{NL} = A - N_A - Z - \max \left\{ h_{11} \left( S - h_{12} \sum_{i=1}^k S_{pi} \right); h_{21} \left( B - h_{22} \sum_{j=1}^l B_{pj} \right) \right\},$ <p>де <math>R_{NL}</math> – рівень платоспроможності для ризикового страхування; <math>A</math> – загальна сума активів; <math>N_A</math> – сума нематеріальних активів; <math>Z</math> – сума зобов'язань; <math>S</math> – сума страхових премій за попередні 12 місяців (останній місяць буде складатися із кількості днів на дату розрахунку); <math>\sum_{i=1}^k S_{pi}</math> – страхові премії, належні перестраховикам; <math>B</math> – сума страхових виплат за попередні 12 місяців; <math>\sum_{j=1}^l B_{pj}</math> – сума страхових виплат, що компенсуються перестраховиками згідно з укладеними договорами перестраховування; <math>h_{11}, h_{12}, h_{21}, h_{22}</math> – параметри встановлення нормативного запасу платоспроможності страхової компанії для ризикових видів страхування;</p> <p>– для компаній, які займаються страхуванням життя, рівень платоспроможності (<math>R_L</math>) набуває вигляду:</p> $R_L = A - N_A - Z - R_q [g_1 B - M(g_1 - g_2)] \rightarrow \max,$ <p>де <math>R_L</math> – рівень платоспроможності для лайфового страхування; <math>A</math> – загальна сума активів; <math>N_A</math> – сума нематеріальних активів; <math>Z</math> – сума зобов'язань; <math>q</math> – параметр встановлення нормативного запасу платоспроможності страхової компанії для страхування життя; <math>M</math> – математичний резерв (загальна величина резерву довготермінових зобов'язань); <math>B</math> – сума страхових виплат; <math>R_q</math> – частка участі перестраховиків у відшкодуванні збитків; <math>g_1, g_2</math> – параметри встановлення нормативного запасу платоспроможності страхової компанії для лайфових видів страхування (<math>g_1</math> – нормативний параметр щодо бруто-капіталу компанії; <math>g_2</math> – нормативний параметр щодо математичних резервів).</p>
2. Z-ECM (внутрішня економічна модель СК Zurich)	<p>Обсяг платоспроможного капіталу для захисту страхувальників визначається з довірчою ймовірністю 99,95% на термін протягом року. Економічний профіль ризику при розрахунку платоспроможного капіталу Zurich має таку структуру:</p> <p>51% – страхові та бізнес-ризик; 32% – ринкові ризик; 13% – кредитні ризик; 4% – операційні ризик.</p>
3. Відносних показників	<p>– Коефіцієнт фінансової спроможності ((сума страхових резервів + нетто-активи) / сума страхових виплат) визначає платоспроможність страхової компанії щодо виконання своїх зобов'язань за страховими виплатами;</p> <p>– коефіцієнт ліквідності страхових резервів (страхові резерви / ліквідні активи) характеризує достатність страхових резервів компанії, які можуть бути використані для погашення поточних зобов'язань;</p> <p>– коефіцієнт страхового покриття (сума страхових резервів x коефіцієнт ліквідності страхових резервів / сума страхових виплат) характеризує достатність страхових резервів страхової компанії для здійснення страхових виплат.</p>
4. Управління ризиком неплатоспроможності	Рентабельність капіталу, скорегована на ризик (RORAC) визначається шляхом поділу чистого прибутку на величину капіталу з урахуванням ризику. Останній характеризує капітал компанії з поправкою на максимально можливі втрати з урахуванням ймовірності майбутніх доходів або волатильності доходів.
5. Стрес-тестування достатності капіталу	<p>Загальний обсяг очікуваного капіталу платоспроможності за всіма видами ризиків визначається за формулою:</p> $SCR = BSCR + SCR_{Op} = \sqrt{Corr_{ji} \times SCR_j \times SCR_i} + SCR_{Op},$ <p>де <math>BSCR</math> – базовий необхідний капітал платоспроможності; <math>SCR_{Op}</math> – необхідний капітал для покриття операційного ризику; <math>Corr_{ji}</math> – попарні коефіцієнти кореляції; <math>i</math> – рядки кореляційної матриці; <math>j</math> – колонки кореляційної матриці.</p>
6. Система IRIS (США)	<p>Показник достатності покриття власними коштами CAR (Capital Adequacy Ratio) визначається за формулою:</p> $CAR = \frac{F - N}{N} \times 100\%,$ <p>де <math>F</math> – фактичний рівень платоспроможності; <math>N</math> – нормативний рівень платоспроможності. При цьому за величини CAR від 0 до 25% оцінка покриття є нормальною; за CAR від 26 до 50% оцінка покриття є доброю; за CAR від 51 до 75% оцінка покриття є надійною і у випадку перевищення розміру CAR 76% йдеться про зразкове покриття власними коштами зобов'язань страховика.</p>

\* Складено автором на основі [7, с. 87–88; 8–10; 11, с. 114; 12]



втручання органу страхового нагляду в діяльність страховика;

2) «контрольний рівень платоспроможності» (визначається на рівні не менше 25% перевищення значення фактичного запасу платоспроможності над нормативним і є для наглядових органів індикатором для розгортання превентивних дій, спрямованих на попередження негативних для платоспроможності страховика наслідків) [12].

Окрім змін у підходах до оцінювання платоспроможності страхових компаній, запровадження Директиви ЄС Solvency II зумовлює:

– застосування нових термінів, які використовуються в міжнародній практиці оцінювання платоспроможності страховиків (мінімальний розмір регулятивного капіталу, найкраща оцінка розміру виплат та витрат, маржа ризику, стандартна формула, внутрішня модель страховика та ін.);

– чітке визначення страхових ризиків та врахування їхнього впливу на страхову діяльність (андерайтингові, операційні, ринкові ризики та кредитний ризик);

– застосування лінійної формули та коефіцієнтів при розрахунку мінімального розміру регулятивного капіталу;

– використання стандартної формули, встановленої уповноваженим органом при розрахунку нормативного розміру регулятивного капіталу або за погодженою уповноваженим органом внутрішньою моделлю страховика;

– встановлення лімітів при застосуванні додаткових вимог до регулятивного капіталу [13, с. 323–324].

У вітчизняних умовах це дозволить вдосконалити систему управління страховою компанією, підвищити рівень довіри населення до ринку страхових послуг, забезпечити розвиток конкуренції всередині ринку і досягнути при-

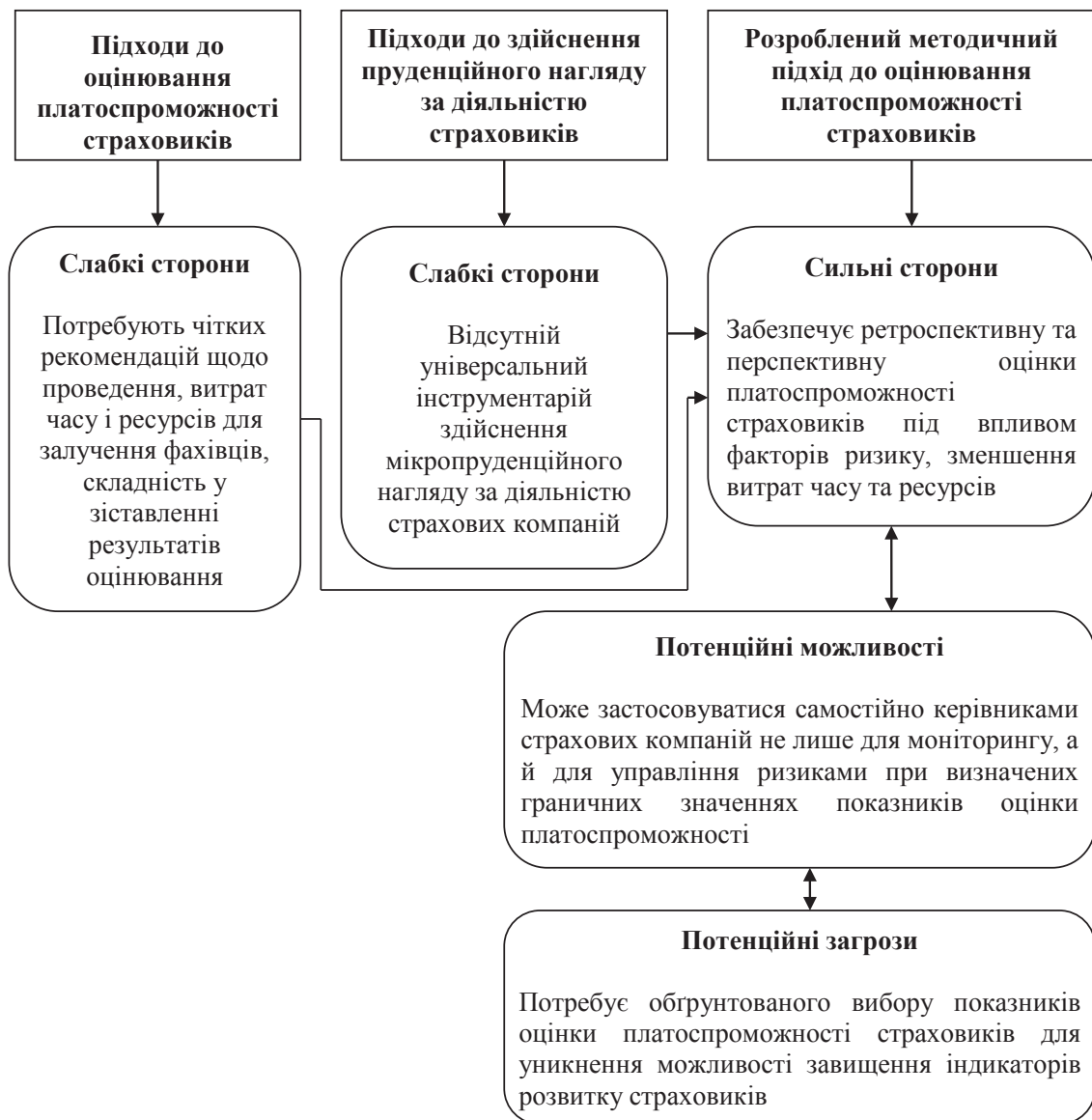


Рис. 2. Обґрунтування ефективності розробленого методичного підходу до оцінювання платоспроможності страхових компаній (розроблено автором)

скорення темпів зростання і розвитку страхового ринку України [14, с. 23].

Для цього необхідно привести у відповідність до нових вимог величину власного капіталу страхових компаній шляхом їхньої докапіталізації. Зокрема, розмір статутного капіталу страховиків, які не займаються страхуванням життя, має бути не меншим, ніж 2 млн. євро, а для страхових організацій сфери страхування життя – 3 млн. євро. Відповідно, це зумовить консолідацію страхового бізнесу та посилення конкуренції між операторами ринку. Як результат, залишаться страхові компанії із належним рівнем фінансової безпеки, які зможуть відновити довіру населення до такого роду послуг та збільшити при цьому попит на свої страхові продукти. Важливе значення при цьому відводиться підготовці кваліфікованих фахівців із впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності та професійних актуаріїв, потреба в яких лише зростатиме.

Зазначені вище зміни мають бути чітко регламентовані новими нормативно-правовими актами, щоб імплементація європейських стандартів до оцінювання платоспроможності страхових компаній у вітчизняну практику відбулася повною мірою.

**Висновки.** Таким чином, важливою рисою ефективного функціонування страхових компаній є забезпечення їх платоспроможності, яка виступає своєрідним потенціалом виконання ними свого функціонального призначення та індикатором фінансової стійкості всього страхового ринку країни. Досягнення перманентної достатності у розмірах платоспроможності є одним із першочергових завдань управління фінансовими аспектами діяльності страховика. Водночас, якісні зміни від успішної реалізації норм Директиви ЄС Solvency II у вітчизняну страхову практику сприятимуть модернізації методики оцінки платоспроможності страховиків у контексті врахування усіх системоутворюючих її компонентів та ризикових складових.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мюллер П. Капитал-менеджмент и обеспечение платежеспособности страховых компаний: точка зрения международного перестраховика / П. Мюллер // Финансы. – 2010. – № 10. – С. 51–54.
2. Ненно І. Економічна сутність фінансової стійкості страхових компаній / І. Ненно, А. Зубаль // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 4 (9). – С. 260–263.
3. Олійник І. Платоспроможність страхової компанії: сутність та значення / І. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2008. – Т. 3, № 4. – С. 18–21.
4. Ткаченко Н. Фінансова стійкість страхових компаній: теоретичні підходи / Н. Ткаченко // Фінанси України. – 2009. – № 6. – С. 104–121.
5. Борисова В. Організаційно-економічний механізм страхування / В. Борисова, О. Огаренко. – Суми: Довкілля, 2004. – 194 с.
6. Про страхування: Закон України № 2745-III від 04.10.2001 р. зі змін. і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
7. Кравченко В. Розвиток методів аналізу платоспроможності страховика як складової фінансової безпеки страхової компанії / В. Кравченко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1 (21). – С. 85–89.
8. Бойко А. Формалізація впливу перестраховування на рівень платоспроможності страхової компанії / А. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2898/1/boyko\\_3.pdf](http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2898/1/boyko_3.pdf).
9. Annual Report 2012 Zurich Insurance Group. – Р. 356 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zurich.com/internet/main/SiteCollectionDocuments/financial-reports/annual-report-2012-en.pdf>.
10. A Unified Decision Measure Incorporating Both Regulatory Capital and Economic Capital / [Levy A., Kaplin A., Meng Q., Zhang J.] // Moody's Analytics. – 2013. – January. – Р. 21 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.moodyanalytics.com>.
11. Ачкасова А. Доцільність використання оцінки стресостійкості страхових компаній у пруденційному нагляді / А. Ачкасова // Вісник Міжнародного Слов'янського університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 2, XV. – С. 111–118.
12. Ткаченко Н. Сучасний стан оцінки платоспроможності страхових компаній / Н. Ткаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/29635/26521>.
13. Попова І. Очікувані зміни законодавства щодо вдосконалення фінансового контролю страховиків / І. Попова // Економічний аналіз. – 2013. – № 1. – Т. 14. – С. 321–329.
14. Говорушко Т. Проблемні питання реалізації в Україні директиви ЄС Solvency II / [Т. Говорушко, В. Стецюк, І. Яценко] // Агросвіт. – 2014. – № 2. – С. 20–24.

УДК 330.322.2

**Лиса О.В.***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара***Адонін С.В.***кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Дніпропетровського національного університету  
імені Олеся Гончара*

## ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

## PROBLEMS OF FORMATION OF REGIONAL INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

### АНОТАЦІЯ

Регіональний інвестиційний клімат може бути представлений у вигляді двох основних компонентів – інвестиційної активності в регіоні та рівня його інвестиційної привабливості. Стаття присвячена дослідженню сучасного рівня інвестиційної привабливості регіонів України та інвестиційної активності в них. У результаті проведеного дослідження визначено проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в регіонах України та фактори, що їх викликають.

**Ключові слова:** інвестиції, регіони України, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційна активність.

### АННОТАЦИЯ

Региональный инвестиционный климат может быть представлен в виде двух основных компонентов – инвестиционной активности в регионе и уровня его инвестиционной привлекательности. Статья посвящена исследованию современного уровня инвестиционной привлекательности регионов Украины и инвестиционной активности в них. В результате проведенного исследования определены проблемы формирования благоприятного инвестиционного климата в регионах Украины и факторы, их вызывающие.

**Ключевые слова:** инвестиции, регионы Украины, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционная активность.

### ANNOTATION

A regional investment climate can be presented as two basic components – investment activity in a region and level of its investment attractiveness. The article is devoted to research of modern level of investment attractiveness of Ukrainian regions and investment activity in them. According to the conducted research, problems of formation of favourable investment climate in the regions of Ukraine and factors causing them were determined.

**Keywords:** investments, regions of Ukraine, investment climate, investment attractiveness, investment activity.

**Постановка проблеми.** Реформування системи управління в нашій державі передбачає здійснення процесу децентралізації влади. За цих умов місцеві органи влади отримають додаткові повноваження щодо реалізації політики розвитку регіонів. Загальновідомо, що розвиток економіки будь-якої країни та її регіонів залежить від залучення інвестиційних ресурсів. Визначальною характеристикою інвестиційного процесу в будь-якому регіоні є його інвестиційний клімат. Інвестиційний клімат регіону характеризується сукупністю правових, економічних і соціальних умов ведення інвестиційної діяльності в регіоні, що визначають рівень ризико-

ваності інвестиційних вкладень (у тому числі іноземних), а, відповідно, і рівень їх доходності. Можна вважати, що інвестиційний клімат є інтегрованим відображенням двох складових елементів – інвестиційної привабливості регіону та інвестиційної активності в ньому. Тому дослідження цих двох складників надасть можливість отримати узагальнену характеристику інвестиційного клімату, що склався в окремих регіонах України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам дослідження регіонального інвестиційного клімату присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і закордонних науковців і дослідників. Так, теоретичні та практичні аспекти інвестиційного процесу на регіональному рівні, формування регіонального інвестиційного клімату, оцінки інвестиційної привабливості регіонів України висвітлено у працях таких науковців, як З.С. Варналій [2], О. Гаврилюк, І. Гафуров, Н.О. Гребенюк [1], А.О. Єпіфанов [3], Н.Ю. Іванова [4], С.О. Іщук [5], М. Карпович [6], Т.В. Кулініч, Г.І. Купалова, М.А. Латинін, М.Д. Лесечко [7], О.В. Луців [8], Л.О. Мамуль, О. Носова, Л.О. Петкова, А.А. Пересада, С.В. Покропивний, Т. Савостенко, С. Семів, С.В. Степаненко, В. Сірман, В.В. Томарева [12], Г.О. Харламова, О.В. Химич, В.Я. Швець та інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Наголошуючи на суттєвому внеску вищезазначених та інших науковців і дослідників у вирішення проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в регіонах України, вважаємо за доцільне відзначити, що недостатньо, на нашу думку, висвітлено вплив сучасних кризових тенденцій на інвестиційну активність у регіонах.

**Постановка завдання.** Кризові явища, що спостерігаються за останні два роки в економіці України, негативно відзначилися на обсязі інвестиційної активності в регіонах України. Водночас певних змін зазнав також рівень інвестиційної привабливості регіонів. Тому вважаємо

за доцільне дослідити останні зміни в складових компонентах регіонального інвестиційного клімату та окреслити актуальні проблеми, що призвели до його погіршення.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження почнемо з аналізу інвестиційної активності в регіонах України. Враховуючи дані, наведені у таблицях 1 і 2, можемо зробити висновок, що протягом 2009–2012 рр. відбувався приріст капітальних та прямих іноземних інвестицій майже в усі регіони, але також можна стверджувати, що приріст має аритмічний, непостійний характер; у 2013 р. відбулося суттєве зниження обсягів капітальних інвестицій у національну економіку (майже на 21% порівняно з 2012 р.). Зниження обсягів капітальних інвестицій відбулося майже в усіх регіонах України (за виключенням 5 областей).

У 2014 році негативна тенденція зниження обсягів капітальних інвестицій як у регіональному розрізі, так і в межах усієї економіки України. Більше того, спостерігався перерозподіл інвестиційних ресурсів із східних регіонів України в західні. Завдяки цьому 2 західні області продовжили нарощувати обсяги капітальних інвестицій: Івано-Франківська область залучила на 26,9% більше порівняно з 2013 роком і Хмельницька область – на 2,6% більше. Зниження капітальних інвестицій в економіку України становило вже майже 24%; це було відчутно в усіх регіонах України. Обсяги прямих іноземних інвестицій (ПІІ) суттєвого падіння набули лише у 2014 році; така ж ситуація має місце і в 2015 році. Це є наслідком політичної нестабільності, що спостерігалася у другій половині 2013 р. в Україні, яка призвела до зростання ризиків інвестиційної діяльності і, як наслідок, до скорочення обсягу інвестицій (у т.ч. ПІІ). Починаючи з 2014 р., до негативних факторів додалося ще розгортання військових дій на території східних областей України, що посилює нестабільність в економіці й викликало економічну кризу. За цих умов інвестори масово почали виводити капітали за кордон (за можливості) чи хоча б у західні регіони України.

Дослідження структури прямих іноземних інвестицій показало, що впродовж 2009–2014 рр. кардинальних зрушень у структурі інвестицій немає: найбільшу частку в загальному потоці інвестицій в Україну займає м. Київ (47,249,5% від усього обсягу ПІІ в економіку України); на другому місці – зі значним відривом від лідера Дніпропетровська область (19,2416,9%); третє місце посідає Харківська область (4,543,8%); з незначним відривом від неї йде Донецька область (4,345,6%; починаючи з 2013 року, Донецька і Харківська області міняються місцями). Отже, структура ПІІ підтверджує той факт, що іноземні інвестори бажать вкладати кошти в уже існуючі об'єкти, а не створювати нові, а це сприяє акумуляції інвестицій у великих урбанізованих центрах і промислово розвинених регіонах.

Таблиця 1  
Темпи зростання (зменшення) обсягу капітальних інвестицій у регіони України, % (за даними [9])

Регіони	2010	2011	2012	2013	2014
АР Крим	114,7	256,0	109,1	69,0	-
Вінницька область	129,0	127,6	101,2	113,0	77,7
Волинська область	65,1	124,5	121,7	94,0	89,5
Дніпропетровська область	115,0	122,1	94,0	93,8	80,2
Донецька область	102,1	153,3	112,6	79,6	44,0
Житомирська область	92,1	88,7	110,3	105,3	79,6
Закарпатська область	118,6	133,7	81,8	87,1	94,6
Запорізька область	164,0	70,4	101,9	95,9	89,8
Івано-Франківська область	122,3	87,6	114,3	87,6	126,9
Київська область	105,0	130,8	118,3	96,0	80,0
Кіровоградська область	87,7	144,2	122,1	68,2	78,9
Луганська область	124,9	114,3	124,3	142,6	39,2
Львівська область	114,5	120,3	86,8	81,4	88,5
Миколаївська область	117,9	87,8	102,7	105,2	67,4
Одеська область	86,0	81,8	153,8	80,6	67,3
Полтавська область	106,7	102,3	143,2	80,0	86,1
Рівненська область	92,8	117,2	106,0	93,6	80,7
Сумська область	108,8	113,3	102,1	90,1	89,1
Тернопільська область	156,0	112,2	122,1	85,4	71,7
Харківська область	101,9	144,3	111,3	59,6	76,9
Херсонська область	100,3	129,3	88,0	81,9	86,1
Хмельницька область	85,9	105,6	92,8	93,6	102,6
Черкаська область	129,1	97,4	118,2	88,0	80,3
Чернівецька область	95,2	95,5	111,9	96,4	63,9
Чернігівська область	117,1	117,8	108,2	101,0	78,5
м. Київ	92,0	108,1	103,0	95,2	83,3
Україна	103,4	118,8	108,5	88,9	75,9

Розглядаючи структуру прямих іноземних інвестицій, можна відзначити, що впродовж 2009–2014 рр. кардинальних зрушень у структурі інвестицій немає: найбільшу частку в загальному потоці інвестицій в Україну займає м. Київ; на другому місці – зі значним відривом від лідера Дніпропетровська область; третє місце посідає Харківська область; з незначним відривом від неї йде Донецька область.



Таблиця 2  
Темпи зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій у регіони України, %  
(за даними [9])

Регіони	2009	2010	2011	2012	2013	2014
АР Крим	86,2	110,6	113,5	143,0	110,1	-
Вінницька область	105,7	114,4	111,2	110,1	112,3	81,1
Волинська область	68,6	123,5	65,8	110,3	89,2	79,6
Дніпропетровська область	96,3	103,2	106,3	106,8	107,8	85,6
Донецька область	112,8	107,1	139,2	110,3	110,1	70,8
Житомирська область	101,9	114,0	108,4	131,5	106,9	73,6
Закарпатська область	103,2	102,0	100,2	95,9	110,1	86,1
Запорізька область	109,8	102,9	104,0	102,4	104,4	78,7
Івано-Франківська область	123,6	126,9	80,7	120,7	126,6	113,8
Київська область	120,2	113,2	105,6	106,7	106,2	83,2
Кіровоградська область	112,0	103,0	78,7	111,1	145,4	53,4
Луганська область	107,3	161,8	107,9	111,5	105,4	76,3
Львівська область	114,3	125,1	104,7	108,3	104,2	80,8
Миколаївська область	118,3	100,6	101,7	94,3	114,6	82,2
Одеська область	110,1	107,4	106,3	110,3	102,6	85,7
Полтавська область	140,0	87,3	122,3	126,9	112,9	96,6
Рівненська область	114,7	101,1	100,5	95,5	104,7	85,9
Сумська область	87,5	154,1	147,7	100,6	110,5	62,6
Тернопільська область	114,9	113,5	89,9	103,5	106,7	81,9
Харківська область	125,9	129,4	130,5	101,1	101,9	81,0
Херсонська область	110,8	102,3	103,0	101,5	111,1	76,5
Хмельницька область	106,4	159,9	83,3	103,6	109,9	84,3
Черкаська область	96,1	132,4	130,1	98,8	100,8	57,5

Чернівецька область	117,4	102,8	100,2	100,0	108,6	85,7
Чернігівська область	108,1	85,5	106,9	103,6	122,5	80,8
м. Київ	144,2	114,2	113,6	112,0	102,8	79,2
Україна	112,5	111,9	112,3	109,9	105,2	80,5

На рисунку 1 наведено групування регіонів України за часткою прямих іноземних інвестицій: до першої групи входять регіони, які залучили більше 10% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, до другої – регіони, в які надійшло ПІІ в межах від 1% до 10%, а до третьої групи віднесли регіони, де частка ПІІ складала менше 1%.

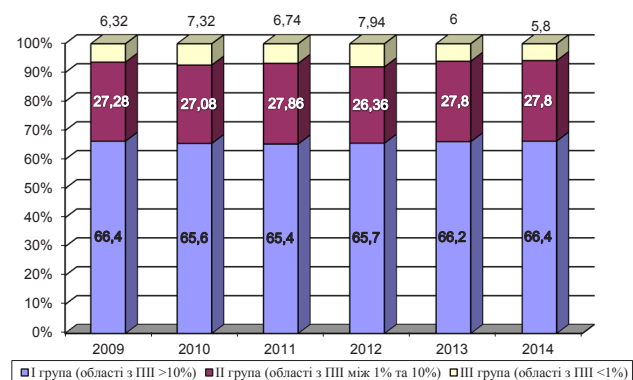


Рис. 1. Групування областей України за часткою прямих іноземних інвестицій у 2009–2014 рр.

Як бачимо, регіональна структура надходження ПІІ демонструє «поляризацію» інвестицій (близько 66% від загального обсягу інвестицій надходять у м. Київ та Дніпропетровську область), що свідчить про диспропорцію в розвитку регіонів країни. До восьми регіонів: Дніпропетровської, Харківської, Донецької, Київської, Львівської, Одеської, Запорізької областей та до м. Київ надходить найбільше всього інвестицій – 87,4% всіх залучених прямих іноземних інвестицій у 2014 р. Це саме ті регіони, які на сьогодні вже є економічно розвинутими та найбільш привабливими для іноземних інвесторів.

Тепер розглянемо іншу компоненту регіонального інвестиційного клімату – інвестиційну привабливість регіонів України. На сьогоднішній день існує достатньо велика кількість методик оцінки інвестиційної привабливості регіонів України, розроблених вітчизняними та закордонними науковцями. Кожна з багатьох існуючих на даний час методик характеризує інвестиційну привабливість регіонів країни за допомогою певних кількісних і якісних показників. Розглянемо результати застосування однієї з методик, розробленої Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій. Згідно з цією методикою,

структура індексу інвестиційної привабливості регіонів України побудована з урахуванням так званих «жорстких» та «м'яких» факторів. Як бачимо з таблиці 3, найбільш інвестиційно привабливими є Харківська, Львівська, Донецька області, м. Київ та Дніпропетровська область (1÷5 місця рейтингу).

Однак цікавим є те, що за «жорсткими факторами» (тобто за ресурсним потенціалом, який оцінюється кількісно) перелік регіонів, які посідають 1÷5 місця, був тим же, але дещо

змінився порядок у рейтингу: Харківська (1), Дніпропетровська (2), Донецька області (3), м. Київ (4) та Львівська (5) область. Проте, вплив «м'яких факторів», які оцінюються якісно, суттєво видозмінив цей перелік, поставивши на перше місце Львівську область, а за нею Харківську, Луганську, Закарпатську області та АР Крим. При цьому Дніпропетровська область посіла лише 14 місце.

У 2014 році п'ятірка лідерів за рівнем інвестиційної привабливості суттєво змінилася.

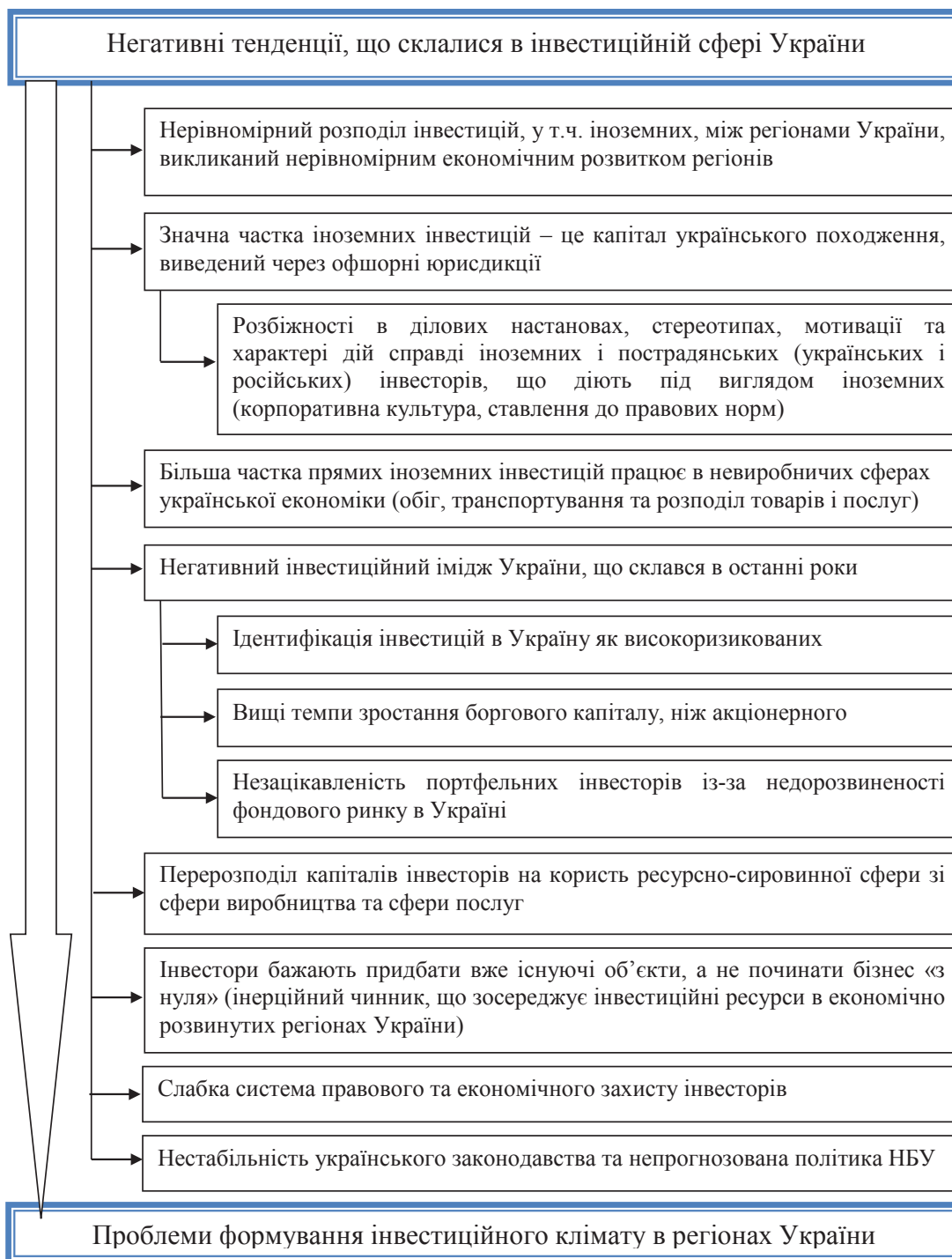


Рис. 2. Тенденції, що склалися в інвестиційній сфері, які викликають певні проблеми при формуванні регіонального інвестиційного клімату

Тепер найбільш інвестиційно привабливими вважаються Львівська, Івано-Франківська, Одеська, Вінницька області та м. Київ (1÷5 місця рейтингу). Дніпропетровська область посіла лише 6 місце; її рейтинг зменшився. Таким чином, інвестиційно привабливими стали регіони, далекі від арени військових дій та близькі до кордону з країнами ЄС.

Тут варто зазначити, що, незважаючи на зростання інвестиційної привабливості захід-

них регіонів, інвестиційна активність у них не зросла, окрім Івано-Франківської області. Тому загалом інвестиційний клімат у регіонах України більш сприятливим не став, хоча, зрозуміло, в західних регіонах він більш привабливий порівняно зі східними.

Узагальнюючи результати досліджень окремих науковців, зокрема [1; 3; 4; 6; 7; 8; 12], та свої власні спостереження, відобразимо схематично основні проблеми формування регіональ-



Рис. 3. Проблеми формування інвестиційного клімату в регіонах та фактори, що їх викликають

ного інвестиційного клімату та фактори, що їх викликають (рис. 2, 3).

Таблиця 3  
Індекс інвестиційної привабливості  
регіонів України \*

Місце	Регіон	Бали	
		2013	2014
1 → 8	Харківська область	1,519	1,404
2 → 1	Львівська область	1,483	1,601
3 → 22	Донецька область	1,471	1,281
4 → 5	м. Київ	1,459	1,419
5 → 6	Дніпропетровська область	1,450	1,418
6 → 27	АР Крим	1,434	1,228
7 → 13	Київська область	1,412	1,353
8 → 14	Рівненська область	1,402	1,343
9 → 23	Луганська область	1,397	1,280
10 → 24	Закарпатська область	1,380	1,274
11 → 3	Одеська область	1,377	1,459
12 → 18	Черкаська область	1,373	1,310
13 → 4	Вінницька область	1,368	1,428
14 → 15	Сумська область	1,365	1,339
15 → 2	Івано-Франківська область	1,348	1,478
16 → 16	Миколаївська область	1,344	1,329
17 → 11	Тернопільська область	1,334	1,356
18 → 10	Житомирська область	1,329	1,385
19 → 7	Волинська область	1,323	1,410
20 → 25	Херсонська область	1,323	1,264
21 → 9	Чернігівська область	1,318	1,397
22 → 19	Хмельницька область	1,318	1,289
23 → 20	Полтавська область	1,291	1,283
24 → 21	Кіровоградська область	1,290	1,283
25 → 12	Запорізька область	1,270	1,355
26 → 17	м. Севастополь	1,247	1,320
27 → 26	Чернівецька область	1,226	1,250

\* – за матеріалами [10; 11]

Основними причинами недостатньої інвестиційної активності в регіонах України, на нашу думку, є:

– ведення військових дій на сході України та макроекономічна нестабільність;

– несприятливі умови для інвестування, зокрема, недосконале законодавство з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та здійснення контролю за нею;

– обмеженість бюджетного інвестування (як за рахунок державного, так і місцевих бюджетів); недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, неналежним чином розвинута система підготовки інвестиційних програм і проектів для залучення інвестицій;

– негативний інвестиційний імідж України в світі;

– високий рівень корупції та значні адміністративні перешкоди для розвитку інвестиційної діяльності;

– недостатня розвиненість фондового ринку та інвестиційної інфраструктури, що не дозволяє залучати портфельні інвестиції в достатньому обсязі;

– незацікавленість місцевих органів влади в окремих регіонах у швидкому і безперешкодному проходженні дозвільних документів, що супроводжують реалізацію інвестиційного проекту;

– інші причини.

**Висновки.** Регіональний інвестиційний клімат в Україні за останні два роки однозначно погіршився і перш за все – в регіонах, які межують із зоною військових дій. Це пов'язано зі зниженням інвестиційної активності практично в усіх регіонах України. Крім того, за рейтингом інвестиційної привабливості спостерігається зміщення акценту в бік західних областей України (Львівської, Івано-Франківської, Вінницької), що надає їм додаткові конкурентні переваги порівняно з центральними та східними областями. Підвищення рейтингу інвестиційної привабливості західних областей викликано перш за все їх віддаленістю від зони військового конфлікту та близькістю до кордону з країнами ЄС. Однак підвищення інвестиційної привабливості цих областей поки що не підтверджується зростанням інвестиційної активності в них (за виключенням Івано-Франківської області), тому можна вважати, що інвестиційний клімат у цих регіонах суттєво не покращився.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гребенюк Н.О. Інвестиційна привабливість: сутність та засоби покращення [Текст] / Н.О. Гребенюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 12-17.
2. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: моногр. [Текст] / За ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 768 с.
3. Єпіфанов А.О. Управління регіоном [Текст]: навч. посіб. / А.О. Єпіфанов, М.В. Мінченко, Б.А. Дадашев. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 361 с.
4. Іванова Н.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний аналіз сучасних методик [Текст] / Н.Ю. Іванова, А.І. Данилів // Наукові записки. – 2006. – Т. 56. – С. 16-22.
5. Іщук С.О. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону: методичний аспект [Текст] / С.О. Іщук, Т.В. Кулініч // Регіональна економіка. – 2010. – № 3. – С. 71-78.
6. Карпович М. Інвестиційний клімат в Україні та проблема реалізації інвестиційного потенціалу [Електронний ресурс] / М. Карпович. – Режим доступу: <<http://naub.ua.edu.ua/author/karpovych-m/>>.
7. Лесечко М.Д. Інвестиційний клімат: теорія і практика [Текст]: монографія // За ред. А.О. Чемериса. – Львів: ЛФУ-АДУ, 2010. – 160 с.
8. Луців О.В. Напрями формування інвестиційного потенціалу регіонів України [Текст] / О.В. Луців // Фінансовий простір. – 2014. – № 1 (13). – С. 106-111.



9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. Оперативна статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
10. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів за 2013 рік [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2013. – Режим доступу: <<http://www.feg.org.ua>>.
11. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів за 2014 рік [Електронний ресурс] / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К., 2014. – Режим доступу: <<http://www.feg.org.ua>>.
12. Томарева В.В. Оцінка інвестиційного клімату України та її регіонів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <<http://www.nbuv.gov.ua/portal>>.

УДК 336.143.01

**Лінтур І.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку та фінансів  
Мукачівського державного університету***Лінтур В.В.***студент  
Мукачівського державного університету*

## **НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

### **THE NEED TO REFORM LOCAL BUDGETS IN CRISIS ECONOMY OF UKRAINE**

#### **АНОТАЦІЯ**

Стаття присвячена ролі бюджетного менеджменту в системі управління економікою держави. Виокремлено проблемні моменти в функціонуванні бюджетної системи. Виділено основні завдання при реформуванні бюджетного менеджменту. З'ясовано роль адекватного ідентифікування проблем та обґрунтування необхідності покращення механізму бюджетного менеджменту. Запропоновано напрями вдосконалення та реформування бюджетного менеджменту в процесі управління економікою України в кризових умовах господарювання.

**Ключові слова:** бюджетна система, бюджетний менеджмент, управління, економіка держави.

#### **АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена роли бюджетного менеджмента в системе управления экономикой государства. Выделены проблемные моменты в функционировании бюджетной системы. Выделены основные задачи при реформировании бюджетного менеджмента. Выяснена роль адекватной идентификации проблем и обоснования необходимости улучшения механизма бюджетного менеджмента. Предложены направления совершенствования и реформирования бюджетного менеджмента в процессе управления экономикой Украины в кризисных условиях хозяйствования.

**Ключевые слова:** бюджетная система, бюджетный менеджмент, управление, экономика государства.

#### **ANNOTATION**

The article is devoted to the role of budget management in the management of the national economy. Problematic aspects of the budget system are pointed out. The main tasks in reforming budget management are specified. The role of adequate identification of issues and rationale for the improvement of budget management are clarified. The areas for improvement and reform of budget management in the management of the economy of Ukraine in crisis are suggested.

**Keywords:** budget system, budget management, management, state economy.

**Постановка проблеми.** Для процвітання та розвитку України важливою умовою є стабілізація бюджетної системи в країні. Тому головним завданням у державі є удосконалення основних механізмів бюджетного менеджменту. Ефективність управління бюджетом у ринкових відносинах має вирішальну роль для держави. Саме тому необхідно вивчати і удосконалювати функції органів законодавчої і виконавчої влади та фінансових органів стосовно бюджету та методів, що використовують ці органи у процесі управління бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають під час руху бюджетних потоків.

Як свідчить тисячолітня історія існування ринку, останній завжди ігнорував відрахування коштів з прибутку підприємств на вирішення соціальних проблем і тільки за допомогою ефективного бюджетного менеджменту забезпечуються стабільні соціальні гарантії.

На сьогодні розвиток фінансових відносин в Україні потребує удосконалення бюджетного менеджменту з метою підвищення ефективності державних послуг за рахунок раціонального використання бюджетних коштів. Тому нашим завданням є ретельне вивчення суті проблем бюджетного менеджменту за допомогою різних джерел наукової літератури та визначення основних напрямів удосконалення управління бюджетними ресурсами нашої країни.

Досвід функціонування державних фінансів засвідчує важливість бюджетного менеджменту як управління бюджетними ресурсами в процесі їхнього руху на всіх етапах бюджетного процесу.

Теоретики і практики висловлюють значний інтерес до питань сутності та ролі бюджету, бюджетного процесу, побудови бюджетної системи, міжбюджетних взаємовідносин, бюджетної політики та її вдосконалення, державного фінансового контролю, проблем становлення і розвитку інституційних складових бюджетної системи тощо. Проте у сучасній науковій літературі недостатньо з'ясовано місце бюджетного менеджменту у системі державного управління економікою. Це послаблює бюджетну складову в інноваційній структурі держави.

Нині головним інструментом стратегічного розвитку держави є ефективний бюджетний процес як основна складова частина державного бюджету.

Бюджет держави має сприяти розв'язанню таких основних завдань, як зростання соціальних виплат, збільшення інвестицій, зниження податків, розвиток села, розбудова доріг, охорона здоров'я, підтримка освіти та зміцнення самоврядування.

Фінансова сторона діяльності є однією з найхарактерніших рис економічного життя країн з розвинутою ринковою економікою. Тому ак-

туальними є питання визначення ролі бюджетного менеджменту в умовах переходу до ринку, через необхідність усунення проблем в управлінні економікою держави.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Про актуальність теми свідчить те, що над проблематикою бюджетного процесу працювали і плідно працюють багато економістів і науковців. Фінансова система перебуває у центрі уваги вітчизняних і зарубіжних економістів, про що свідчать безліч зарубіжних праць, виданих останніми роками. Аналіз проблем та особливостей фінансового управління досліджували такі зарубіжні вчені, як Р. Брейлі, Є. Бріггем, А. Гропелі, М. Портер, С. Рос та ін.

Питання бюджетної політики у ринковому середовищі висвітлюється в працях С. Буковинського [1], де досліджені напрями і засади фінансової реструктуризації в Україні в перехідний до ринкової економіки період. Також розглядали бюджетну та податкову системи як невід'ємні складові фінансової та їх вдосконалення з метою підвищення ефективності управління такі вчені як О. Кириленко [5], В. Кудряшов [6], І. Іртищева [4], М. Стегней [7] та інші.

**Методика досліджень.** Віддаючи належне науковим напрацюванням з цієї проблематики та враховуючи зміни, що відбуваються у бюджетній системі України, актуальними залишаються окремі питання бюджетної політики держави, зокрема проблема управління бюджетним процесом не дістала системного розв'язання, а тому й надалі залишається актуальною і є предметом нашого дослідження. Необхідно, вивчаючи різні літературні джерела, визначити, які існують перспективні напрями та тенденції в удосконаленні управління бюджетним процесом.

**Постановка завдання.** Метою статті є з'ясування ролі, виявлення проблем та обґрунтування необхідності механізму реформування бюджетного менеджменту в процесі управління економікою України в кризових умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах кризової економіки зростає роль державних фінансів у забезпеченні безперервного функціонування фінансової системи. Фінансова система країни при поступовому зростанні економіки удосконалюється. Це стосується насамперед державних фінансів, так як ефективність фінансової системи та фіскальної політики значною мірою залежить від пріоритетів державного бюджету.

Також проблеми у бюджетній системі, що потребують комплексного підходу щодо їх вирішення та проведення відповідних системних змін, полягають у такому:

- достатньо висока ступінь централізації бюджетних ресурсів, що перешкоджає проведенню політики децентралізації суспільних фінансів;

- орієнтація бюджетних видатків переважно на споживання, а не на розвиток (видатки

розвитку визначені на рівні 15% усіх видатків бюджету);

- низький абсолютний і відносний рівень капітальних видатків з місцевих бюджетів, що суперечить обраному курсу на формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку країни (частка капітальних видатків місцевих бюджетів становить 16%);

- слабка дохідна база та висока трансфертна залежність місцевих бюджетів, яка не відповідає потребам формування фінансово самостійного самоврядування;

- нерозвиненість демократичних принципів функціонування бюджетної системи та організація функціонування бюджетного процесу, серйозні порушення у сфері розподілу і використання бюджетних коштів, відсутність дієвої системи суспільного контролю за станом державних і місцевих фінансів [8].

Фінансова політика, яка також залежить від монетарної сфери, потребує розв'язання наступних проблем: відсутність єдиної системи регулювання кредитних, фондових, валютних, бюджетних та податкових потоків фінансового ринку країни; інтенсивне витіснення із внутрішнього ринку акціонерних банків з національним капіталом іноземними банками; висока процентна ставка за кредит, коли через низький рівень рентабельності більшості виробничих підприємств виникають серйозні перепони для повернення комерційного кредиту, а отже, для його отримання та ін.

На ефективність фінансової політики істотно впливає відсутність затвердженої Верховною Радою довготермінової програми розвитку економіки України з визначенням 2-5 чітких пріоритетів розвитку країни, реалізацію яких забезпечував би кожен наступний уряд, незалежно від його політичної платформи.

Натомість прийнято не виправно велику кількість державних програм, наслідком чого стало розпорошення і без того обмежених фінансових ресурсів і зриви термінів їх виконання [2].

Нинішній склад українського парламенту особливий – переважна його частина представляє великий бізнес, який практично і визначає бюджетну політику держави. Доцільно передбачити в Законі про Держбюджет України на наступний бюджетний період підвищення ставки податку на прибуток тих підприємств, де частка приватної власності цих депутатів перевищує 50% [6; с. 23].

Дієвість бюджетного менеджменту як ефективного механізму управління бюджетом передбачає дотримання правил формування та виконання бюджету на основі загальноприйнятих принципів, які відповідають цінностям демократичної, правової держави, громадянського суспільства, ринкової економіки, зокрема: повноти, єдності, періодичності, реальності, прозорості та відкритості.

Бюджетний менеджмент – це сукупність взаємопов'язаних дій (управлінських функцій),

прийомів, методів, спрямованих на керівництво бюджетними ресурсами і відносинами, які виникають у процесі руху бюджетних потоків.

Враховуючи загальні функції управлінської діяльності, функції менеджменту та структуру бюджетного процесу, виділяють такі складові бюджетного менеджменту, як бюджетне планування, організація виконання бюджету, облік виконання та контроль за виконанням бюджету.

Бюджетному плануванню держави як головній складовій бюджетного менеджменту передують підготовча робота, що включає розробку основних прогнозних макропоказників соціального і економічного розвитку України на плановий рік; розробку й затвердження Постанови Верховної Ради України «Про основні напрямки бюджетної політики на наступний бюджетний рік»; аналіз виконання бюджету за минулий рік і очікуване виконання бюджету в поточному році та підготовку інструктивних листів про особливості складання розрахунків до проектів бюджетів на наступний бюджетний рік.

Основними завданнями при реформуванні бюджетного менеджменту є:

- застосування стратегічного планування і покращення середньострокового макроекономічного і бюджетного прогнозування;
- удосконалення програмно-цільового бюджетування та застосування його на рівні місцевих бюджетів з метою ефективного використання обмежених бюджетних ресурсів [4];
- удосконалення казначейського обслуговування бюджетів для оперативного управління бюджетними коштами, забезпечення дотримання бюджетного законодавства, спрощення казначейського обслуговування місцевих бюджетів [8];
- реформування системи управління державним боргом з метою збалансування бюджетів усіх рівнів і залучення необхідних ресурсів для розвитку економіки [4];
- реформування місцевих бюджетів у напрямі забезпечення фінансової самостійності і розвитку територіальних громад [8];
- реформування системи державного внутрішнього фінансового контролю;
- удосконалення та стабілізація податкової та митної політики для підвищення фіскальної ефективності податків, підтримки вітчизняних виробників і забезпечення інтеграції країни у світове співтовариство;
- формування цілісної та ефективної системи управління державними фінансами [4].

Для досягнення цих цілей потрібно перш за все:

- підготувати необхідну законодавчу базу;
- проводити заплановані заходи у різних сферах управління державними і місцевими фінансами одночасно і в достатньо стислі строки, забезпечуючи при цьому їх взаємоузгодженість та взаємообумовленість [5].

Бюджетна програма має бути тісно пов'язана з державними програмами та загальнодержав-

ною стратегією розвитку, орієнтуватись не на витрачання коштів у запланованому економічному напрямі, а на результати виконання завдань [3, с. 79].

Головною проблемою політики бюджетних витрат є хронічний дефіцит фінансових ресурсів політика державних витрат повинна бути синхронізована з очікуваним рівнем доходів і мати середньо терміновий характер. Первинною ланкою в бюджетному прогнозуванні і плануванні мають бути доходи бюджету, а не його витрати [1, с. 55].

В Україні потрібно оптимізувати мережу виконавців бюджетних програм для того, щоб на одне завдання припадала мінімальна їх кількість, так як наслідком неоднорідного підпорядкування стає неповноцінне фінансування установ, що належать до однієї галузі.

Серед пріоритетних державних (цільових) програм України особлива увага приділяється реформуванню системи соціального захисту, посиленню цільової спрямованості соціальних програм, підвищенню мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму для працездатних осіб, допомога окремим верствам населення [3, с. 79].

Критичне осмислення досвіду зарубіжних країн, а також історичного досвіду показало, що ефективним у процесі розв'язання проблем і досягнення цілей у рамках стратегічного планування є застосування програмно-цільового методу.

Проте неповноцінна реалізація програмно-цільового методу через відсутність достатньої нормативно-правової бази та бюджетної стратегії на середньо- і довгострокову перспективу не враховує наслідки та ризики у використанні бюджетних коштів та прийнятті управлінських рішень.

Також, як свідчить досвід зарубіжних країн з розвиненими ринковими відносинами, відкритість і гласність бюджетного процесу позитивно впливає на бюджетний менеджмент у цілому і на контролюючі органи зокрема. У таких умовах діяльність контролюючих органів стає відкритою, а результати можуть бути перевірені. Контроль громадянами України як у прямій, так і в опосередкованій формі, на жаль, не здійснюється.

Покращити функцію контролю, на нашу думку, можна у першу чергу за рахунок налагодження оперативного інформування про залишки коштів на рахунках органів казначейства, фінансових органів інших розпорядників бюджетних коштів для цільового призначення. Крім того, варто інформувати громадськість про результати проведених ревізій щодо використання бюджетних коштів через засоби масової інформації.

На нашу думку, для організації ефективного контролю за цільовим використанням бюджетних коштів доцільно перевірки виконання бюджету здійснювати незалежними



аудиторами, а також чинним законодавством необхідно передбачити бюджетну відповідальність, зокрема шляхом зменшення бюджетних призначень головним розпорядникам бюджетних коштів на суму коштів, витрачених не за цільовим призначенням.

Таким чином, ефективне виконання всіх функцій бюджетного менеджменту дозволить на перспективу покращити всі елементи бюджетної системи. По-перше, це значно підвищить політичну відповідальність головних розпорядників коштів. По-друге, покращить визначеність сутності програмно-цільового методу формування бюджету. По-третє, дозволить розмежувати функції розпорядника коштів та касира. По-четверте, зміцнить концептуальну базу формування спеціальних фондів.

**Висновки та перспективи подальшого дослідження.** Отже, основними напрямками удосконалення бюджетного менеджменту в процесі управління економікою України в кризових умовах господарювання є:

- забезпечення ефективного функціонування податкової системи, мобілізації бюджетних доходів у обсягах, визначених відповідно до вимог податкового законодавства;
- формування бюджетних видатків, орієнтованих на стимулювання економічного зростання, з огляду на необхідність забезпечити реалізацію пріоритетів економічної і соціальної політики; створення умов для інвестиційної та інноваційної діяльності; орієнтація бюджетних видатків на досягнення кінцевих соціально-економічних результатів;
- створення ефективної системи управління та регулювання бюджетними ресурсами, застосування механізму обліку всіх зобов'язань, здійснюваних центральними та місцевими органами влади при виконанні покладених на них функцій, виробленні критеріїв фінансування зобов'язань, прийнятих у попередні роки;
- здійснення структурних реформ у соціальній сфері, слід досягти підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом скорочення та ліквідації малоефективних та не-

ефективних витрат, підвищення рівня оптимізації видатків у бюджетній сфері;

– реформування між бюджетних відносин з метою досягнення взаємного розуміння і згоди в питаннях розподілу фінансових ресурсів між рівнями бюджетної системи та адміністративно-територіальними утвореннями, створення належних умов для ефективного використання центральними та місцевими органами виконавчої влади покладених на них функцій.

Підсумовуючи наведене, можна зробити висновок, що існуючий рівень управління бюджетним процесом в Україні не задовольняє повною мірою поточні потреби бюджетного менеджменту. Необхідно запровадити на законодавчому рівні прозорий механізм звітності використання бюджетних коштів, що забезпечить усім нам цивілізоване комфортне життя.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буковинський С. Формування бюджетної політики у ринковому середовищі / Буковинський С. // Вісник НБУ. – 2006. – С. 14-21.
2. Даниленко А.І. Проблеми фінансової політики України й розвитку фінансово-монетарних важелів / Даниленко А.І. // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 51-58.
3. Жибер Т.В. Удосконалення процесу бюджетування в Україні / Жибер Т.В. // Фінанси України. – 2009. – № 8. – С. 76-81.
4. Іртицева І.О. Фінансово-кредитне забезпечення аграрного сектору: питання теорії і практики: монографія / І.О. Іртицева, М.І. Стегней. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2009. – 152 с.
5. Кириленко О. Актуальні проблеми модернізації державних фінансів України / Кириленко О. // Вісник економічної науки. – 2008. – № 1. – С. 46-50.
6. Кудряшов В. Стан державних фінансів та напрями їх оздоровлення / В. Кудряшов // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 14-26.
7. Радіонов Ю. Актуальні проблеми розвитку міжбюджетних відносин / Ю. Радіонов // Економіка України. – 2011. – № 5. – С. 54-64.
8. Стегней М.І. Вплив фінансово-економічної кризи на бюджети органів місцевого самоврядування / М.І. Стегней, Л. Федурця // Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор», № 1 (27). – 2012. – Херсон. – С. 209-214.

УДК 330.322.01

**Васильєв О.В.***доктор економічних наук,  
професор кафедри «Економіки підприємств міського господарства»  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова***Марченко О.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри «Фінанси та кредит»  
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

## НОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ

## NEW APPROACHES TO CLASSIFICATION OF INVESTMENTS

### АНОТАЦІЯ

В статті проаналізовано існуючі на сьогоднішній день види класифікацій інвестицій та інвестиційних ресурсів. Для систематизації процесів інвестування та подальшого формування інвестиційних стратегій класифікацію інвестицій було доповнено новими, сучасними формами. Також було виокремлено принципи формування інвестиційних ресурсів з урахуванням сучасної практики інвестування.

**Ключові слова:** інвестиції, види інвестицій, класифікація інвестицій, інвестиційні ресурси.

### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие на сегодняшний день виды классификаций инвестиций и инвестиционных ресурсов. Для систематизации процессов инвестирования и дальнейшего формирования инвестиционных стратегий классификацию инвестиций дополнено новыми, современными формами. Также выделены принципы формирования инвестиционных ресурсов с учетом современной практики инвестирования.

**Ключевые слова:** инвестиции, виды инвестиций, классификация инвестиций, инвестиционные ресурсы.

### ANNOTATION

This article analyses the currently existing types of classifications of investments and investment resources. Classification of investments is supplemented by new, modern forms with the purpose of systematizing the processes of investment and the further formation of investment strategies. Taking into account the current practice of investment, the principles of formation of investment resources are highlighted.

**Keywords:** investments, investment types, investment classification, investment resources.

**Постановка проблеми.** Інвестиційна діяльність як найважливіший напрям економічної політики суб'єктів господарської діяльності розглядається в різних аспектах, що враховують джерела інвестиційних коштів, строки інвестування, об'єкти вкладення, загальний характер вкладень, принципи формування інвестиційних ресурсів та ін. Такі класифікаційні параметри важливі для систематизації процесів інвестування, розуміння їх ролі у формуванні інвестиційних стратегій, забезпечення прийнятних умов вкладень. У той же час економічні умови в Україні, що динамічно змінюються, значні кризові явища і необхідність суттєвих економічних реформ дозволяють виділяти нові класифікаційні моменти в інвестиційній діяльності, що відповідають сучасним вимогам і доповнюють існуючі види класифікацій.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання, пов'язані з класифікацією інвестицій, детально розглядалися низкою вітчизняних і зарубіжних фахівців [2–7]. Проте в науковому середовищі з урахуванням сучасної економічної ситуації, враховуючи більшою мірою теоретичний характер проблематики, не дивлячись на широку практичну базу досліджень, таким проблемам, дуже важливим для України, приділяється недостатня увага.

**Мета статті.** Проаналізувати існуючі види класифікацій інвестицій та інвестиційних ресурсів і доповнити їх новими, сучасними формами.

**Виклад основного матеріалу.** Інвестиції у вигляді всіх майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, в результаті якої створюється прибуток або досягається соціальний ефект, класифікують за різними ознаками. До основних різновидів таких класифікацій відносять наступні:

1. За об'єктами вкладення капіталу інвестиції класифікують за двома основними видами – реальні і фінансові.

Реальні інвестиції характеризують вкладення капіталу на відновлення основних засобів, в інноваційні нематеріальні активи, на приріст товарно-матеріальних запасів.

Фінансові – характеризують вкладення в різні фінансові інструменти, головним чином, у цінні папери, валютні активи, дорогоцінні метали.

2. За характером участі в інвестиційному процесі, інвестиції класифікують на прямі і непрямі.

Прямі інвестиції передбачають пряму участь інвестора у виборі об'єктів інвестування при вкладенні капіталу. Як правило, такі інвестиції здійснюються шляхом спрямування коштів у статутні фонди інших підприємств. Такі інвестиції зазвичай проводять підготовлені інвестори, що мають достатньо інформації про об'єкт інвестування і добре знайомі з механізмом таких вкладень.

Непрямі – характеризують вкладення капіталу інвестором через посередників.

3. За відновлюваними параметрами інвестиції поділяють на валові, реноваційні і чисті.

Валові інвестиції характеризують загальний обсяг капіталу, вкладеного у відтворення основних засобів і нематеріальних активів у відповідному періоді. В економічній теорії поняття «валові інвестиції» пов'язане, як правило, з вкладенням капіталу в реальний сектор економіки. На рівні підприємства під цим терміном розуміється загальний обсяг інвестування.

Реноваційні інвестиції характеризують обсяг капіталу, інвестованого в просте відтворення основних засобів і нематеріальних активів. У кількісному вираженні реновації прирівнюються до суми амортизаційних відрахувань.

Чисті інвестиції характеризують обсяг капіталу, що інвестується в розширене відтворення основних засобів і нематеріальних активів. У кількісному вираженні чисті інвестиції являють суму валових інвестицій, зменшену на розмір амортизаційних відрахувань за всіма видами капітальних активів підприємства.

4. Відносно підприємства-інвестора розрізняють внутрішні і зовнішні інвестиції.

Внутрішні характеризують вкладення капіталу в розвиток операційних активів самого підприємства-інвестора. Зовнішні – вкладення капіталу в реальні активи інших підприємств.

5. За періодом здійснення інвестицій їх класифікують на короткострокові, середньострокові і довгострокові.

Короткострокові – до одного року.

Середньострокові – від року до п'яти років.

Довгострокові – понад п'ять років.

6. За рівнем прибутковості розрізняють високоприбуткові, середньодоходні, низькодохідні і безприбуткові інвестиції.

Високоприбуткові інвестиції – вкладення капіталу в проекти, очікуваний рівень інвестиційного доходу за якими значно перевищує середню норму прибутку на інвестиційному ринку.

Безприбуткові інвестиції – вкладення в екологічні та соціальні проекти.

7. За рівнем інвестиційного ризику інвестиції класифікують на безризикові, низькоризикові, середньоризикові і високоризикові інвестиції.

8. За рівнем ліквідності – високоліквідні, середньоліквідні, низьколіквідні і неліквідні.

Високоліквідні інвестиції можуть бути реінвестовані без втрат у термін до місяця (короткострокові фінансові інвестиції).

Средньоліквідні можуть бути реінвестовані в термін до шести місяців.

Низьколіквідні – від півроку до року (інвестиційні проекти із застарілою технологією, акції підприємств не котируються на фондовому ринку).

Неліквідні – не можуть бути реалізовані самостійно.

9. За формами власності інвестиції бувають державні, приватні та колективні.

10. Залежно від джерел залучення капіталу – вітчизняні та іноземні.

11. За характером використання капіталу в інвестиційному процесі – первинні, реінвестиції та дезінвестиції.

Первинні інвестиції характеризують використання знов сформованого інвестиційного капіталу за рахунок власних і позикових ресурсів.

Реінвестиції являють собою повторне використання капіталу в інвестиційних цілях за умови його попереднього вивільнення в процесі реалізації раніше обраних інвестиційних проектів чи інвестиційних фінансових інструментів.

Дезінвестиції являють собою процес вилучення раніше інвестованого капіталу з інвестиційного обороту без подальшого його використання в інвестиційних цілях. Їх характеризують як негативні інвестиції підприємства.

Всі напрямки і форми інвестиційної діяльності на підприємстві здійснюються за рахунок сформованих ними інвестиційних ресурсів. Інвестиційні ресурси являють собою такі форми активів, які залучаються для здійснення вкладень в об'єкти реального і фінансового інвестувань. Обсяги та джерела формування інвестиційних ресурсів багато в чому визначаються вартістю залучення капіталу.

Від характеру формування таких ресурсів багато в чому залежить ефективність всієї господарської діяльності підприємства. Основною метою формування інвестиційних ресурсів є забезпечення потреб у придбанні необхідних активів і оптимізації їх структури з позиції забезпечення ефективних результатів інвестиційної діяльності підприємства.

З урахуванням такої мети процес формування інвестиційних ресурсів підприємства базується на наступних принципах:

1. Визначення перспектив розвитку інвестиційної діяльності підприємства.

Процес формування обсягу і структури інвестиційних ресурсів підпорядкований завданням забезпечення інвестиційної діяльності не тільки на початковій стадії інвестиційного процесу, але і в найближчій перспективі. Забезпечення такої перспективи формування інвестиційних ресурсів досягається шляхом їх планування на всіх стадіях інвестиційного процесу.

2. Забезпечення відповідності обсягу залучених інвестиційних ресурсів обсягам інвестиційних потреб підприємства.

Загальна потреба в інвестиційних ресурсах підприємства ґрунтується на розрахунках обсягів реального і фінансового інвестування в певному плановому періоді. У відповідність з такими потребами, диференційованими в часі, повинен формуватися і обсяг інвестиційних ресурсів. Між цими двома показниками має існувати збалансований зв'язок в кожному інтервалі загального планового періоду.

3. Забезпечення оптимальної структури інвестиційних ресурсів з позиції ефективності інвестиційної діяльності.

Умови формування високих кінцевих результатів інвестиційної діяльності значною мірою залежить від структури сформованих інвестиційних ресурсів. Оптимальна структура реальних і фінансових інвестицій забезпечує

фінансову рівновагу розвитку підприємства, в той час як неоптимальний її варіант генерує ризики порушення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

4. Забезпечення мінімізації витрат по формуванню інвестиційних ресурсів з різних джерел.

Мінімізація витрат здійснюється в процесі управління вартістю капіталу, що залучається в інвестиційних цілях і спрямована на збільшення можливого прибутку. Так, між показниками середньозваженої вартості залучених інвестиційних ресурсів підприємства і сумою чистого інвестиційного доходу існує стійкий зв'язок.

5. Забезпечення високоефективного використання інвестиційних ресурсів у процесі інвестиційної діяльності.

Інвестиційні ресурси не використовуються в інвестиційному процесі, втрачають свою вартість у часі як від інфляції так і ряду інших причин. Тому процес формування і використання інвестиційних ресурсів повинен бути максимально синхронізований у часі за окремими інвестиційними інтервалами. Таку синхронізацію забезпечує процес оптимізації грошових потоків підприємства.

Реалізація розглянутих принципів являє собою головний зміст процесів формування інвестиційних ресурсів підприємства.

Класифікацію ж таких ресурсів (крім перерахованих вище параметрів) можна доповнити наступними ознаками:

1. За типом джерел інвестиційних ресурсів підприємства, їх поділяють на два основних види – власні і позикові.

Власні інвестиційні ресурси характеризують загальну вартість засобів підприємства, які забезпечують його інвестиційну діяльність і належать йому на правах власності (джерелами таких коштів виступає прибуток підприємства, його статутний фонд, амортизаційні відрахування).

Позикові інвестиційні ресурси характеризують капітал, що залучається підприємством на поворотній основі. Всі форми позикового капіталу (банківські кредити, позики, боргові фінансові інструменти) використовуються в інвестиційній діяльності, представляють фінансові зобов'язання підприємства і підлягають обов'язковому поверненню.

2. За характером залучення коштів інвестиційні ресурси підприємства поділяють на внутрішні і зовнішні джерела.

Інвестиційні ресурси, що залучаються з внутрішніх джерел, характеризуються як власні і позикові кошти, які формуються безпосередньо на підприємстві з метою забезпечення його розвитку. Основу власних фінансових коштів, що формуються на базі внутрішніх джерел, становить частину чистого прибутку підприємства, що спрямовується на інвестиційні цілі.

Інвестиційні ресурси, залучені із зовнішніх джерел, характеризують ту їх частину, що формується за межами підприємства. Вона охоплює

як ресурси власного (наприклад, акціонерного), так і позикового походження. Склад джерел формування такої групи інвестиційних ресурсів досить різноманітний.

3. Відповідно до натурально-речової форми залучення коштів, сучасна інвестиційна проблематика виділяє наступні види ресурсів: інвестиційні ресурси в грошовій формі; інвестиційні ресурси у фінансовій формі; інвестиційні ресурси в матеріальній формі; інвестиційні ресурси в нематеріальній формі.

Інвестування капіталу в таких формах передбачено законодавством України також і під час створення нових підприємств при формуванні їх статутних фондів.

Інвестиційні ресурси в грошовій формі є найбільш поширеним видом залучення коштів. Універсальність такого виду інвестиційних ресурсів виявляється в тому, що вони легко можуть бути трансформовані в будь-яку форму активів, необхідних підприємству для інвестиційної діяльності.

Інвестиційні ресурси у фінансовій формі розглядаються у вигляді різних фінансових інструментів. Такими інструментами можуть виступати пайові цінні папери, банківські сертифікати, певні фінансові документи.

Інвестиційні ресурси в матеріальній формі залучаються у вигляді різноманітних основних засобів (машин, устаткування, будівель, споруд), товарів, сировини, матеріалів та ін.

Інвестиційні ресурси в нематеріальній формі представлені в різних активах, що не мають матеріального змісту, але які беруть безпосередню участь у господарській діяльності підприємства, формуванні його фінансового результату. До такого виду капіталу відносяться права користування природними ресурсами, патентні права на використання винаходів, ноу-хау, права на промислові моделі, товарні знаки, комп'ютерні програми та інші види цінностей.

4. Залежно від забезпечення окремих стадій інвестиційного процесу виділяють такі види інвестиційних ресурсів:

- інвестиційні ресурси, які забезпечують передінвестиційну стадію;
- інвестиційні ресурси, які забезпечують інвестиційну стадію;
- інвестиційні ресурси, які забезпечують післяінвестиційну стадію.

Такий розподіл інвестиційних ресурсів зазвичай використовується в процесі забезпечення реалізації для конкретних інвестиційних проектів.

У той же час у зв'язку з сучасними особливостями інвестиційної діяльності в Україні та в світі, зміною підходів до інвестиційної психології, створенням передумов штучної економічної кризи можливо доповнити існуючі класифікації інвестиційних ознак наступними видами:

1. «Токсичні» – «нетоксичні» інвестиції.

Умовна класифікація інвестицій на «токсичні» (шкідливі для репутації) і «нетоксичні», до-



зволяє визначати можливі репутаційні втрати бізнесу. До «токсичних» інвестицій можна віднести вкладення в підприємства, піддані різним видам санкцій, покупка активів з неблагонадійним джерелом придбання, вкладення в об'єкти з сумнівною репутацією. Такі інвестиції можуть стати реальним «головним болем», а різні втрати від їх придбання в перспективі перевищити можливі інвестиційні доходи.

«Токсичні» інвестиції, як вкладення з високим рейтинговим ризиком, напевно, можуть передбачати більш високу прибутковість, ніж вкладення в аналогічні об'єкти. Вони також можуть характеризувати і самого інвестора, як досить ризикового підприємця та суб'єкта, що не обмежений репутаційними витратами. Хоча, звичайно, умовні «репутаційні витрати» для відомих підприємств і організацій є гарантом їх успішної діяльності та розвитку.

Відповідно, «нетоксичні» інвестиції володіють великими стратегічними можливостями і ризики, пов'язані з їх реалізацією, не несуть яскраво вираженого негативу.

2. Умовно-публічні – умовно-закриті інвестиції.

До такого роду інвестицій можна віднести як вкладення в певні корпоративні права – акції приватних АТ, придбання часток в інших господарських товариствах, так і купівля-продаж акцій публічних АТ на відкритих ринках. При цьому, по суті, придбання акцій приватним порядком, минаючи відкриті фондові майданчики, дозволяє віднести такі інвестиції до умовно-закритих. Що характерно, до таких обороток, як правило, відносяться угоди з придбання великих пакетів акцій (контрольних, блокуючих). І, навпаки, купівля акцій на вільному ринку цінних паперів, через відповідну біржову систему, на фондових біржах або через торгово-інформаційні системи дозволяє відносити такі вкладення до умовно-відкритих.

В принципі умовно-закриті інвестиції припускають проведення закритих, непрозорих, приватних, обмежених аукціонів і конкурсів або взагалі відсутність альтернатив при виборі інвестора. Умовно-відкриті інвестиції мають обмеження законодавчого та інфраструктурного характеру, виключно в області процедур самої організації конкурентного забезпечення пошуку інвестора. Вони не обмежують участь інвесторів в ціновій або конкурсній боротьбі за право придбання, не передбачають штучного скорочення кількості учасників, але передбачають певні зовнішні обмеження.

3. «Спекулятивні» – «не спекулятивні» інвестиції.

Розподіл інвестицій на спекулятивні і не спекулятивні, з точки зору економічного сприйняття (на відміну від юридичного), носить умовний характер. За характером укладених договорів, за механізмом проведення угод і, у багатьох випадках, за правовими наслідками інвестиції і спекуляції не розрізняються.

Головними показниками відмінностей умовних спекуляцій від умовних інвестицій є ставлення до термінів вкладень, цілей придбання, ризику:

1) інвестиції, як правило, передбачають довгострокові вкладення, на термін більше одного року. Спекулятивні вкладення зазвичай проводяться на короткий інвестиційний термін (до року);

2) отримання доходу при інвестиційних вкладеннях найчастіше передбачається у вигляді дивідендів або процентів (на власний і позиковий капітали відповідно). При спекулятивних вкладеннях, як правило, дохід отримують у вигляді різниці між купівлею і продажем певних активів;

3) при реальних виробничих інвестиціях, вкладення коштів найчастіше передбачає організацію нового бізнесу або розширення старого. Спекулятивні вкладення, як правило, націлені на придбання існуючого, діючого, розвинутого бізнесу;

4) головною відмінністю між «інвестиціями» та «спекуляціями» є ставлення до ризику. При класичних вкладеннях інвестори прагнуть до мінімізації ризиків. Як правило, такі інвестиції є низькоризиковими. Спекулятивні інвестори націлені на проведення ризикованих операцій. При цьому в деяких випадках короткостроковій кон'юнктури вони можуть проводити завідомо збиткові операції для необхідного формування ринкового середовища.

**Висновки.** У роботі розглянуто основні класифікаційні ознаки інвестицій та інвестиційних ресурсів підприємства, принципи формування інвестиційних ресурсів з урахуванням сучасної практики інвестування. Проаналізовано існуючі підходи до інвестиційної діяльності з урахуванням якісних, часових і об'єктних характеристик. Сучасні види класифікацій інвестицій доповнені новими, оригінальними значеннями, заснованими на практичній складовій інвестиційного процесу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Бланк І.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 480 с.
3. Грідасов В.М. Інвестування: [навч. посіб.] / [В.М. Грідасов, С.В. Кравченко, О.Є. Ісаєва]. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 163 с.
4. Денисенко М.П. Основи інвестиційної діяльності: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / М.П. Денисенко. – К.: Алерта, 2003. – 338 с.
5. Игонина Л.Л. Инвестиции: [учеб. пособ.] / Л.Л. Игонина; под ред. В.А. Слепова. – М.: Юрист, 2012. – 480 с.
6. Шарп У. Инвестиции / [У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли]; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 1028 с.
7. Янковский К.П. Инвестиции: [учебник] / К.П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

УДК 336.71:336.763 (477)

Миколишин М.М.  
кандидат економічних наук,  
асистент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки  
Львівського інституту банківської справи  
Університету банківської справи Національного банку України

## МЕХАНІЗМ ЕМІСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

### ISSUING MECHANISM OF BANKS OF UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність розробки механізму емісійної діяльності банків України. Розглянуто сутність механізму емісійної діяльності банків як складового елементу фінансового механізму, принципи формування та складові. Встановлено, що механізм емісійної діяльності банків може успішно функціонувати за умов формування банками власного, всебічного та публічного іміджу, взаємодії інструментів, методів і важелів, які спрямовані на досягнення стратегічно важливих для банків цілей.

**Ключові слова:** механізм емісійної діяльності, банківський капітал, вид цінних паперів, ринок цінних паперів, ринкова вартість банків.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость разработки механизма эмиссионной деятельности банков Украины. Рассмотрены сущность механизма эмиссионной деятельности банков в качестве составного элемента финансового механизма, принципы формирования и составляющие. Установлено, что механизм эмиссионной деятельности банков может успешно функционировать в условиях формирования банками собственного, всестороннего, публичного имиджа, взаимодействия инструментов, методов и рычагов, направленных на достижение стратегически важных для банков целей.

**Ключевые слова:** механизм эмиссионной деятельности, банковский капитал, вид ценных бумаг, рынок ценных бумаг, рыночная стоимость банков.

#### ANNOTATION

It was corroborated that there is strong necessity in developing mechanism of issuing in Ukrainian banks. The essence of issuing mechanism in banks as a constituent element of financial mechanism, principles of formation and components were looked through. It was proved that the mechanism of issuing in banks can function successfully on the condition that banks form their own comprehensive and public image, and interaction of the instruments, methods and tools, aimed at achieving important for banks targets.

**Keywords:** mechanism of issuing, bank capital, type of securities, securities market, market value of banks.

**Постановка проблеми.** З розвитком ринкових відносин в Україні впроваджуються нові способи фінансування інвестиційних потреб банків, у тому числі через застосування механізмів емісії власних фінансових інструментів. Однак в Україні можна спостерігати низькі обсяги залучення капіталу на основі емісії власних цінних паперів, що свідчить про відсутність чіткого бачення банківських установ про ефективність від використання цінних паперів та механізм здійснення емісійної діяльності загалом. Банки як активні учасники глобалізаційного фондового ринку дедалі частіше прагнуть диверсифікувати джерела фінансування, використовуючи інструменти цього ринку, оскільки саме цей

спосіб теоретично має необмежену кількість потенційних покупців їхніх цінних паперів і дозволяє формувати імідж відкритої та прозорої фінансової установи.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанням побудови ефективних механізмів емісії банками власних цінних паперів присвячено праці зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких необхідно виділити Г. Марковіца, У. Шарпа, Дж. Мосіна, В. Міщенко, Г. Пурія, П. Карася, Ж. Довгань, Р. Слав'юка, В. Корнеєва, О. Медрула та ін. Загалом, дослідження спрямовані на розкриття місця банківської установи на ринку цінних паперів як однієї із найбільш представницьких категорій учасників фондового ринку, які виступають на ньому відразу в трьох якостях: як інвестора, посередника та і в якості емітента власних цінних паперів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Зважаючи на обмежені можливості фондового ринку України, науковці окреслено підходять до висвітлення фондових механізмів залучення капіталу. Існує необхідність дослідження механізму емісійної діяльності банків через встановлення його інструментів, методів і важелів та сприятиме нарощенню капіталу, встановленню його оптимальної величини та зростанню ринкової капіталізації.

**Мета статті.** Дослідження сутності механізму емісійної діяльності банків України, розробка теоретико-методичних і практичних рекомендацій щодо формування та впровадження цього механізму. З метою досягнення поставленої цілі в статті розглянуті складові, етапи формування та стратегічні цілі для функціонування механізму емісійної діяльності банків України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Емісійна діяльність банків – це діяльність, яка полягає у випуску власних цінних паперів з метою залучення коштів для формування і поповнення статутного капіталу, а також тимчасового залучення ресурсів для здійснення окремих банківських операцій, фінансування певних програм чи напрямів діяльності.

Економічний тлумачний словник [3] визначає, що «будь-яка діяльність включає в себе досягнення цілі, результату, наявність ресурсів і здійснення процесу». Теоретичні дослідження свідчать, що емісійна діяльність банків полягає у випуску власних цінних паперів з ме-

тою залучення коштів для формування і поповнення статутного капіталу, а також з метою тимчасового залучення ресурсів для здійснення окремих банківських операцій, фінансування певних програм чи напрямів діяльності [2, с. 356–358]. Тлумачення формує думку для подальших досліджень щодо планування емісії для фінансування наперед визначених проєктів. Це дозволяє стверджувати про можливість здійснення ефективної емісійної діяльності при прогнозуванні високорентабельного розміщення активів банками-емітентами.

Механізм ми розглядаємо як сукупність інструментів, важелів і методів, що створена для здійснення впливу суб'єкта на об'єкт [7, с. 18].

Суб'єктом, відповідно до загальноприйнятої методології, є особа (група осіб), яка впливає на організовану систему, тобто той, хто згідно з чинним законодавством, внутрішньою структурою і наданими повноваженнями керує, розробляє та організовує виконання рішень, здійснює контроль, формує результати [7, с. 18].

До категорії суб'єктів, які можуть здійснювати вплив на емісійну діяльність банків, належать особи, котрі беруть пряму або опосередковану участь, а саме ось такі.

1. Суб'єкти прямого впливу – банки-емітенти, інвестори і професійні учасники на ринку цінних паперів. Центральна роль у процесі емісії, обігу і погашення цінних паперів відводиться емітентам – саме вони виступають ініціаторами випуску цінних паперів, спрямовують залучений капітал на інвестиції і виплачують відсотки за ними. Стимулами до здійснення банками

емісійної діяльності є формування і збільшення статутного капіталу, нагальна потреба фінансових установ диверсифікувати власні портфелі позик, бажання одержати додаткові грошові ресурси від випуску, розміщення власних цінних паперів та ефективного вкладення одержаних коштів у проведення активних операцій.

Інвестори поряд з емітентами є вирішальними учасниками у процесі реалізації емісійної діяльності банків. Інвестори приймають на себе ризик прострочення, імовірність повної відсутності виплати винагороди за користування його капіталом. Центальною складовою діяльності інвесторів є бажання вигідно розмістити свій капітал і одержати від нього максимально можливий прибуток у формі дивідендів або відсотків із мінімальним рівнем ризику.

Іншим суб'єктом прямого впливу виступають посередники, які представлені професійними учасниками фондового ринку (андеррайтери, брокери, депозитарії, фондові біржі) – установи, які зацікавлені в розвитку ринку цінних паперів, оскільки це створює додатковий попит на їхні послуги та є основним засобом отримання прибутку.

Повноваження учасників емісії на ринку цінних паперів визначаються чинним законодавством і внутрішніми документами банків-емітентів. Учасники ринку цінних паперів можуть виступати стороною в угоді з емісії цінних паперів, впливати на характеристики угоди на всіх її етапах, а також супроводжують усі наступні відносини щодо емісії фінансового інструменту. Тому його учасники належать до суб'єктів прямого типу. На відміну від суб'єктів

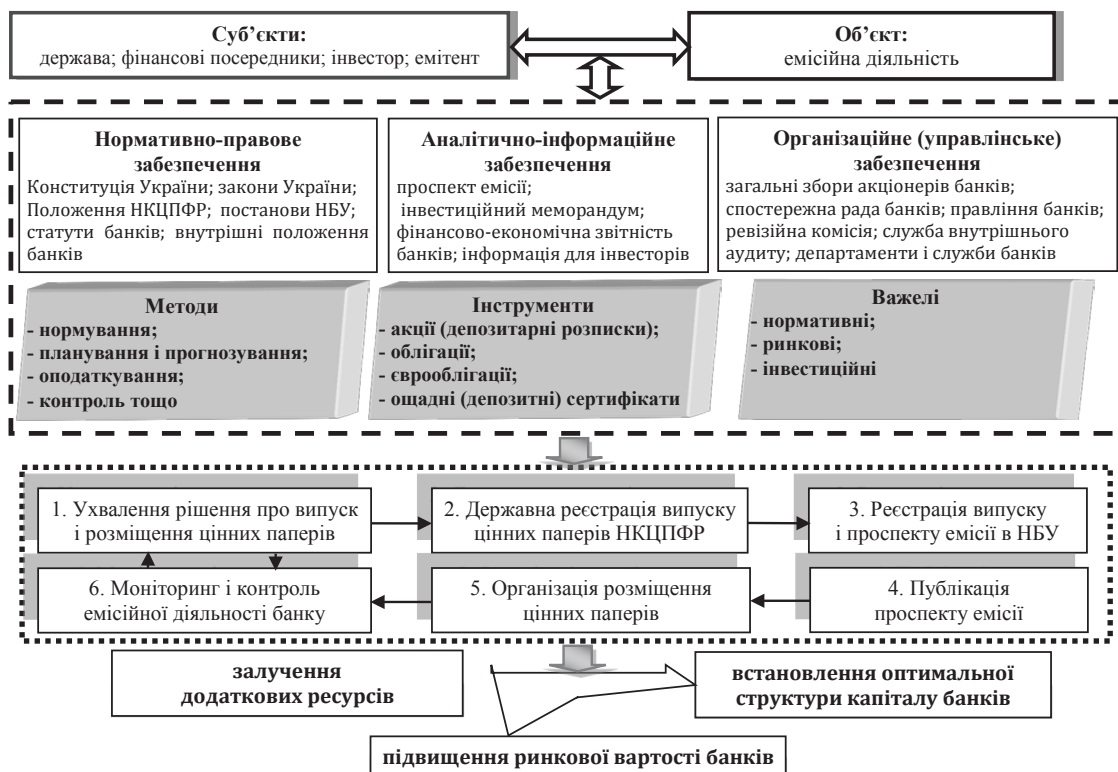


Рис. 1. Основні складові механізму емісійної діяльності банків України (розроблено автором)



прямого типу, суб'єкти опосередкованого типу не є учасниками емісії.

2. Суб'єкти опосередкованого впливу – державні та контрольні органи, органи законодавчої і судової влади, які наділені повноваженнями щодо регулювання ринку, на якому здійснюється емісія банками – емітентами власних цінних паперів. Ключовим суб'єктом опосередкованого впливу є держава. Мета державного втручання у процедуру емісії цінних паперів полягає в забезпеченні належних умов функціонування ринку цінних паперів. Це, зокрема, досягається послідовним розкриттям інформації емітентом під час емісії, яка важлива для потенційних інвесторів для прийняття рішення про інвестування капіталу, а також контролем уповноважених державних органів за додержанням стандартизації порядку введення цінних паперів в обіг та інші процедури.

Об'єктом у побудові механізму виступає емісійна діяльність банків.

На нашу думку, сутність механізму емісійної діяльності банків розкривається взаємодією інструментів, методів і важелів, яка спрямована на досягнення трьох стратегічно важливих для банків цілей: залучення додаткових ресурсів, оптимізація структури капіталу, підвищення ринкової вартості банків.

Таке трактування на відміну від наявних дозволяє поглибити функціональну спрямованість емісійної діяльності в контексті забезпечення стратегічних цілей діяльності банківських установ.

Основні складові механізму емісійної діяльності банків України представлено на рис. 1.

Підґрунтям для побудови механізму емісійної діяльності банків є нормативно-правове, аналітично-інформаційне та організаційне (управлінське) забезпечення.

Основу нормативно-правового забезпечення емісійної діяльності банків становлять формування і підтримка його нормативної бази як юридичного інструменту для досягнення впорядкованості процедури емісії цінних паперів. Нормативно-правове забезпечення механізму емісійної діяльності банків формується на макрорівні, яке включає регулювання через Конституцію України, закони України, нормативно-правові акти Кабінету міністрів України, Положення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР) і постанов Національного банку України; мікрорівень – установчий документ (статути банків) та внутрішні положення банків («Про Загальні збори акціонерів», «Про Спостережну раду», «Про Правління», «Про Службу внутрішнього аудиту», «Про принципи корпоративного управління»).

Законодавчі норми в корпоративному праві суттєво впливають на законодавче врегулювання відносин між банками-емітентами, інвесторами та їхніми посередниками (фондові біржі, брокери і дилери).

Нормативно-правове забезпечення тісно пов'язане з аналітично-інформаційним забезпеченням, оскільки законодавство чітко визначає обов'язкові параметри інформації, які потребують публічного розкриття серед інвесторів.

Аналітично-інформаційне забезпечення покликане здійснювати достовірне, своєчасне і достатнє інформування про фінансову та інші сфери діяльності банків-емітентів для прийняття зважених управлінських рішень їхніми клієнтами і потенційними інвесторами.

Інформація виступає головним ресурсом для прийняття інвестиційних рішень з огляду на те, що рівень розкриття інформації відображається на котируваннях цінних паперів банків-емітентів. Невчасне або не в повному обсязі розкриття інформації призводить до того, що з боку інвесторів проявляється відповідна реакція, яка загрожує банкам наслідками у формі падіння їхніх котирувань, можливих юридичних проблем з боку існуючих акціонерів і загрозою браку попиту на майбутні емісії цінних паперів банків.

Увесь інформаційний потік, який виходить від банків-емітентів, можна умовно поділити на маркетингову і біржову інформацію. На практиці банки формують окремі відділи, на яких покладено функцію розкриття певного виду інформації. Маркетингова інформація, здебільшого є інструментом PR-служби, а біржова інформація – IR (служба роботи із інвесторами та акціонерами) і корпоративного секретаря. Порядок розкриття інформації зазвичай регламентується інформаційною політикою банків-емітентів. До маркетингової інформації відносять: новини про запуск нових фінансових продуктів і послуг, відкриття філій та інші загальні відомості про діяльність банків. Така інформація не є критичною для ухвалення інвестиційного рішення на відміну від біржової, яка використовується при комунікаціях з інвестиційним середовищем для висвітлення фінансової результатів, зміни структури власності, придбання активів, ухвалення стратегічних угод та дії емітента на ринку капіталу. Аналіз доцільності розкриття іншої інформації, зокрема, негативного характеру, пред'явлення податкових претензій, понесення великих фінансових втрат, які здатні зробити вплив на динаміку котирувань, – компетенція менеджменту банків, який оцінює рівень значущості інформації для зовнішніх користувачів у прийнятті інвестиційних рішень.

Основна роль у забезпеченні здійснення емісійної діяльності відведена побудові ефективної організаційної структури управління в банках. Формування високого рівня корпоративних взаємовідносин досягається через побудову чіткої структури органів управління, розділення їхніх повноважень, налагодження взаємодії між учасниками корпоративних відносин, формування системи внутрішніх нормативних документів, стандартів корпоративного управління і внутрішньокорпоративних кодексів, формуван-



ня департаментів та відділів відповідно до основних напрямів діяльності, створення системи оцінки роботи посадових осіб у банках і формування в них інших організаційних складових структури управління.

Загальносвітова практика функціонування публічних акціонерних товариств, у тому числі й вітчизняна, виокремлює такі органи управління: загальні збори акціонерів, спостережну раду, правління, ревізійну комісію, корпоративний секретар.

Найвищим органом управління в банках є загальні збори акціонерів (далі – ЗЗА), до виключної компетенції яких належить прийняття рішення про емісію акцій і розміщення депозитарних розписок на акції банків-емітентів на закордонних фондових біржах. Емісія боргових цінних паперів (облігацій, єврооблігацій та ощадних (депозитних) сертифікатів) входить до компетенції спостережної ради банків.

Здійснюючи класифікацію цих інструментів за методами (способами) розміщення та в поєднанні з цільовими ринками, можна виокремити такий перелік найбільш реальних способів залучення капіталу для вітчизняних банківських установ: акцій із розміщенням на внутрішньому вітчизняному ринку; випуск американських депозитарних розписок третього рівня на акції банків в Україні (англ. American Depositary Receipts – ADR), що розміщуються на американському ринку або в ряді випадків за межами США (англ. Global Depositary Receipts – GDR); випуск корпоративних облігацій із розміщенням на внутрішньому ринку; єврооблігацій (розміщуються на міжнародному ринку) [6, с. 118–120].

Окрім традиційних цінних паперів, розвиткові фінансових ринків і прогресивному дерегулюванню банківського сектору на міжнародному рівні сприяє імплементація сучасних фінансових інструментів для формування рівня і структури банківського капіталу. Безсумнівно, важливу їхню групу становлять похідні фінансові інструменти.

У світовій практиці банки використовують такі фінансові інструменти для захисту від різних видів ризиків, пов'язаних з їхньою операційною діяльністю, а отже, у цілях банківського хеджування. Стратегії хеджування банків здебільшого зосереджені на двох групах похідних інструментів: як валютні і процентні ф'ючерси та валютні опціони і варанти [8]. Ці операції не мають прямого впливу на обсяг фінансового капіталу, натомість сприяють стабільності умов його придбання для банків.

Усі похідні фінансові інструменти володіють особливістю формувати значний фінансовий важіль. Це означає в цьому разі можливість досягнення непропорційно високого прибутку щодо квоти самої інвестиції [8]. Банки цілеспрямовані у своїй діяльності на високі прибутки від надання фінансових послуг через використання похідних фінансових інструментів у

спекулятивних чи арбітражних цілях, можуть збільшити свій прибуток швидшими темпами, ніж за допомогою традиційних інвестицій в акціонерний капітал (фінансовий). Їх використання в банках, таким чином, модифікує потребу в капіталі.

Вітчизняні банківські установи в залежності від цілей і передумов розміщення можуть обирати різні механізми проведення процедури публічного розміщення акцій (англ. Initial Public Offering – IPO): розміщення на внутрішньому ринку України, розміщення на зарубіжних біржах і випуск американських депозитарних розписок (англ. American Depositary Receipts – ADR) або глобальних депозитарних розписок (англ. Global Depositary Receipts – GDR).

Прийнятність для банків тієї або іншої схеми фінансування пов'язана з обсягом, умовами і терміном, протягом якого вона здійснює всі організаційні процедури з оформлення фінансових відносин із контрагентами з приводу мобілізації коштів. Емісія акцій або облігацій – процедура вельми тривала [4, с. 110–112].

Найдорожчим (з огляду вартості) способом нарощення капіталу банками є емісія акцій. Проте це джерело залучення капіталу компенсується за рахунок збільшення власного капіталу як чинника, що визначає ринкові можливості емітентів, а також їхній загальний імідж [1, с. 47]. Водночас така процедура залучення пов'язана з високим рівнем витрат і супроводжується значними фінансовими ризиками, які полягають у можливості зниження прибутку на одну акцію і можливістю втрати контролю над банками-емітентами з боку наявних акціонерів [5, с. 375–376].

Механізм емісійної діяльності банків передбачає формування системи важелів впливу, інструментів та методів.

Відповідно до положення теорії систем, «система» – множина елементів, які перебувають у відносинах один з одним, утворюючи певну цілісність через прояв ефекту синергії [9]. У структурі будь-якої економічної системи виокремлюються суб'єкт і об'єкт управління та відносини між ними, які здійснюються, перш за все, через інформаційний обмін (згідно з концепцією системного менеджменту, процес управління розглядається як процес кодування і декодування інформації в ланцюгу її руху) [11].

Макрорівень здійснення емісійної діяльності банків містить елементи зовнішнього (державного і ринкового) регулювання ринку цінних паперів через нормативні, ринкові та інвестиційні важелі впливу.

Дослідження нормативної та аналітичної літератури дозволили виділити такі нормативні важелі впливу на процес формування емісійної діяльності банків:

- умови щодо кворуму в процедурі прийняття рішення про емісію цінних паперів;
- обмеження, за яких банківська установа не може здійснювати емісію цінних паперів;

- умови, за яких здійснюється емісія цінних паперів;
- різновиди цінних паперів;
- методи розміщення цінних паперів.

З метою забезпечення статутної діяльності, покриття можливих збитків, дотримання встановлених Національним банком України (далі – НБУ) економічних нормативів, банківські установи зобов'язані формувати капітал, фонди і резерви, передбачені чинним законодавством України. Регулювання емісійної діяльності банків на рівні НБУ здійснюється на основі встановлення нормативів: мінімальний розмір статутного капіталу, мінімальний розмір регулятивного капіталу (Н1), норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2), нормативи ліквідності, нормативи для здійснення інвестиційної діяльності та нормативи обов'язкового резервування банківських операцій.

Прагнучи залучити капітал, банки мають можливість користуватися різновидами цінних паперів. При цьому рішення, що зумовлює вибір конкретної їх форми, приймається на основі максимізації вартості банку або, що в цьому разі рівноважне, на підставі критерію мінімізації вартості залучення капіталу.

Слід підкреслити, що критерій мінімізації вартості капіталу не може бути зведений до критерію рівня процентних платежів чи іншого однаково простого показника (наприклад, розміру наданого дисконту). Оцінка ефективності різних видів цінних паперів є складною проблемою, яка повинна включати в себе аналіз різних видів вигід і витрат, крім тих, які пов'язані з відсотками або виплатою дивідендів. Вибір конкретного виду цінних паперів є проблемою, яка належить до так званої фінансової інженерії, концепції виявлення процесів управління ризиками в банках, що використовують складні фінансові інструменти, у тому числі конвертовані облигації [12, с. 90].

Стратегічним завданням менеджменту банків при побудові механізму емісійної діяльності є залучення додаткових ресурсів, встановлення оптимальної структури капіталу і підвищення ринкової вартості банків. Формування ринкової вартості банків на основі здійснення емісійної діяльності відбувається під впливом функціонування ринкових важелів в залежно від виду цінних паперів (пайових чи боргових).

Інвестиційні важелі формуються на основі побудови стратегії управління інвестиційним портфелем банків як комплексу рішень, планів і заходів, пов'язаних із пошуком ефективних напрямів для розміщення капіталу. Згідно зі стратегією управління інвестиційним портфелем банків, складовими частинами якого є різні категорії активів, можна виділити такі етапи:

- 1) розроблення концепції інвестиційної політики банків на основі врахування цілей на коротко- та довгостроковий періоди;
- 2) розпізнавання актуальних і можливих видів ризику інвестиційної діяльності банків в

умовах складного динамічного середовища (макросередовище, юридичне законодавство і тенденції на фінансовому ринку);

3) розроблення і впровадження оптимальної стратегії управління інвестиційним портфелем банків, що уможливило досягнення цілей інвестиційної політики;

4) застосування критеріїв відбору цінних паперів до портфеля (в оцінці враховуються прибутковість і ризик, використовуються методи оцінки інвестиційного портфеля);

5) систематичний моніторинг, контроль і оцінювання ймовірності ризиків інвестиційного портфеля в рамках стратегічного та операційного управління ризиком з метою його мінімізації, а також захисту від його наслідків.

При управлінні активами банків – учасників ринку цінних паперів важливим є управління специфічним і ринковим ризиком. Менеджери банків повинні знати, якого виду ризики і які саме впливають на зміни у величині прибутку з капіталу.

Тому важливими є оцінювання і відповідна інтерпретація показника ризику ринку  $\beta$ . Коефіцієнт ринкового ризику  $\beta$  як міра чутливості акцій широко використовується у відомих моделях фінансового ринку в сучасній теорії управління фінансами. До них відносять багатокритеріальну модель арбітражної оцінки – АРТ (англ. *arbitrage pricing theory*), модель оцінки фінансових активів – САРМ (англ. *capital asset pricing model*) і однофакторну модель Шарпа [13].

Таким чином, макрорівень визначає поле емісійної діяльності банків-емітентів та окреслює межі їх функціонування.

На мікрорівні, емісійна діяльність здійснюється на основі формування методів у контексті послідовного поєднання і взаємодії функцій управління (планування, нормування, оподаткування і контроль). При цьому важіль є засобом дії методу.

Побудова ефективного механізму залучення фінансових ресурсів передбачає оптимізацію грошових потоків через складання фінансового плану. Основною метою розробки плану надходжень і витрат грошових коштів є прогнозування в часі майбутніх грошових потоків банку в розрізі надання різних фінансових послуг і збереження постійної ліквідності на всіх етапах планового періоду. Таким плановим документом виступає платіжний календар емісії акцій та облигацій [6, с. 117].

Календар емісії акцій може бути розроблений до початку продажу акцій на первинному ринку цінних паперів і включає лише один розділ – «Графік платежів, що забезпечують підготовку проспекту емісії акцій». Його розробляють для періоду, в якому буде здійснюватися продаж акцій. У його складі містяться показники двох розділів – «Графік надходжень грошових коштів від емісії акцій» і «Графік платежів, що забезпечують продаж акцій» (комісійні витрати посередникам).

Календар емісії облігацій передбачає розробку планового документа, що має періодичний характер, оскільки емісія облігацій триває обмежений термін обігу на фондовій біржі. Причому принципи розробки такого календаря аналогічні до тих, які застосовують до платіжного календаря емісії акцій.

У разі проведення дебюту емісії облігацій оптимальними умовами можуть стати:

- дві offerti: перша – через шість місяців, друга – через один рік з моменту початку розміщення;
- у перші півтора роки обігу виплата купонів здійснюється раз на квартал, у наступні півтора роки – раз на півріччя.

Окрім планування і нормування, законодавчо встановленим є оподаткування операцій банків із власними цінними паперами. У разі емісії облігацій банки-емітенти сплачують податки, мито і платежі: одноразово – державне мито за реєстрацію випуску цінних паперів у сумі 0,1% від номінальної вартості випуску, при отриманні: міжнародного ідентифікаційного номера одноразово – 1 888 грн., послуги депозитарія одноразово – 874 грн. і 660 грн. + 0,0002% на рік, рейтингу боргових інструментів – від 38 000 до 142 000 згідно з тарифами рейтингового агентства «Кредит-Рейтинг», лістингу облігацій на фондовій біржі ПФТС у розмірі 1 200 грн. на рік.

**Висновки.** Підсумовуючи вищезазначене, вважаємо, що сутність поняття «механізм емісійної діяльності банків» розкривається взаємодією інструментів, методів і важелів, яка спрямована на досягнення трьох стратегічно важливих для банків цілей: а) залучення додаткових ресурсів; б) встановлення оптимальної структури капіталу; в) підвищення ринкової вартості банків. Досліджене нами поняття «механізм емісійної діяльності банків» вносить новизну у формування сучасної теорії формування ринкової вартості банків, розвиток якої забезпечується зростанням вартості цінних паперів банківських установ на фондових біржах. Для використання ринкових механізмів банку важливо зарекомендувати себе в очах інвестора як надійного емітента і напрацювати позитивну кредитну історію для акумулювання фінансових ресурсів в необхідному обсязі та на оптимальних умовах.

Подальший розвиток емісійної діяльності залежатиме від стану ринку цінних паперів, інтересів наявних акціонерів і потенційних інвесторів та інших факторів. У свою чергу, вибір конкретного інструменту залучення капіталу і цільового ринку здійснюється банком у кожно-

му конкретному випадку з урахуванням факторів як необхідний обсяг залучення, термін, на який залучається капітал, прогноз курсу національної валюти, рентабельність тих інвестиційних потреб, для яких проводиться залучення капіталу, можлива дохідність випущених боргових інструментів у зіставленні з тими (наслідками) ризиками, які характерні для емісії пайових інструментів, наявність обмежень на емісію акцій у зв'язку із законодавчими вимогами, позицією основних груп акціонерів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алавердов А.Р. Стратегический менеджмент в банке / А.Р. Алавердов. М.: Московская финансово-примышленная академия, 2005. – 157 с.
2. Мороз А.М., Савлук М.І., Пуховкіна М.Ф. та ін. Банківські операції: [підруч.] / [А.М. Мороз, М.І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна та ін.]; за ред. д. е. н., проф. А.М. Мороза; 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
3. Алексєєнко Л.М., Алексєєнко В.М. Економічний тлумачний словник: власність, приватизація, ринок цінних паперів (2500 терм.) / Л.М. Алексєєнко, В.М. Алексєєнко. – Тернопіль: Астон, 2003. – 672 с.
4. Карась П.М. Цінні папери в системі корпоративного управління: [навч. посіб.] / [П.М. Карась, О.Ю. Пряжков, Л.Л. Со-тиченко]. – Львів: Новий світ – 2000, 2007. – 164 с.
5. Кириченко О.А. Банківський менеджмент: [навч. посіб.] / [О.А. Кириченко, І.В. Гіленко, С. Роголь, С.В. Сиротян]. – К.: Знання – Прес, 2002. – 438 с.
6. Корнєєв В.В. Використання довгострокових фінансових інструментів на ринку капіталу України / В.В. Корнєєв // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 1 (27). – С. 116–121.
7. Нетяжук М.В. Економічні механізми в ринкових умовах / М.В. Нетяжук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 3. – С. 18–21.
8. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: [монографія] / Л.О. Примостка. – К.: КНЕУ, – 2001. – 263 с.
9. Особенности воспроизводства регионального капитала: сущность, подходы к оценке, методы управления; под общ. ред. Ю.В. Савельева. – Петрозаводск: Изд-во Карельского научного центра РАН, 2008. – 136 с.
10. Пурий Г.М. Роль комерційних банків у розбудові фондового ринку України / Г.М. Пурий // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 21. – С. 9–12.
11. Тиркало Р.І. Банківські операції з цінними паперами: [монографія] / Р.І. Тиркало, І.С. Кравчук. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2004. – 211 с.
12. Чемодуров О. М. Модель процесу формування ринкової ціни облігацій / О.М. Чемодуров // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 5. – С. 46–55.
13. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2006.



УДК 368:339

Нечипорук Л.В.  
доктор економічних наук,  
професор кафедри економічної теорії  
Національного юридичного університету  
імені Ярослава Мудрого

## ПОПИТ, ПРОПОЗИЦІЯ ТА РІВНОВАГА НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

### DEMAND, SUPPLY AND EQUILIBRIUM IN THE INSURANCE SERVICES MARKET

#### АНОТАЦІЯ

Встановлено нецінові чинники попиту та пропозиції страхової послуги. Визначено, що рівновага на ринку страхових послуг не є сталою величиною, вона постійно змінюється, що може супроводжуватися як надлишковим попитом на страхові послуги (надлишковий попит, або дефіцит – як наслідок зниження тарифних ставок до рівня, меншого за рівноважний, свідчить, що покупцям необхідно платити вищу ціну, щоб не залишитися без страхової послуги, а це стимулює перерозподіл ресурсів страховиками на користь виробництва саме таких послуг), так і надлишковою їх пропозицією (надлишкова пропозиція виникає, коли тарифна ставка перевищує рівноважний рівень, що спонукає конкуруючих один з одним страховиків знижувати бруто-тариф).

**Ключові слова:** страхування, страховий ринок, страхова послуга, попит на страхову послугу, пропозиція страхових компаній, псевдострахування.

#### АННОТАЦИЯ

Выявлены неценовые факторы спроса и предложения страховой услуги. Определено, что равновесие на рынке страховых услуг не является постоянной величиной, она постоянно меняется, что может сопровождаться как избыточным спросом на страховые услуги (избыточный спрос, или дефицит является следствием снижения тарифных ставок до уровня менее равновесного, что свидетельствует о необходимости уплаты покупателями более высокой цены, чтобы не остаться без страховой услуги, а это стимулирует перераспределение ресурсов страховщиками в пользу производства именно таких услуг), так и избыточным их предложением (избыточное предложение возникает тогда, когда тарифная ставка превышает равновесный уровень, что побуждает конкурирующих друг с другом страховщиков снижать бруто-тариф).

**Ключевые слова:** страхование, страховой рынок, страховая услуга, спрос на страховые услуги, предложение страховых услуг, псевдострахование.

#### ANNOTATION

Non-price factors of demand and supply of insurance services are identified. It was determined that the equilibrium in the insurance market is not constant, it is constantly changing, which can be accompanied by both excess of demand for insurance services (excess of demand or its shortage is a result of tariff reductions to less than equilibrium, indicating the need to pay customers a higher price, in order not to be left without insurance service, which stimulates the redistribution of resources by insurers in favor of production of such services), and the excess of supply (oversupply occurs when the tariff rate exceeds the equilibrium level, which encourages competing insurers to reduce gross rate).

**Keywords:** insurance, insurance market, insurance services, demand for insurance services, supply of insurance services, pseudo insurance.

**Постановка проблеми.** Тривалий час в Україні спостерігалась тенденція до перетворень попиту на масові страхові продукти, зміни їх традиційних форм і видів, на що відповідно й

реагували страховики, формуючи пропозицію страхових послуг. Важливим завданням подальшого розвитку ринку страхових послуг в Україні є забезпечення швидкої та ефективної його трансформації в напрямку ліквідації псевдострахування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Ринок є формою системи економічних відносин, що діють на основі товарного виробництва та обміну та формою суспільних зв'язків між людьми у процесі купівлі-продажу товарів та послуг; ринок є механізмом з'єднання покупців (представників, суб'єктів попиту) та продавців (представників, суб'єктів пропозиції) окремих товарів та послуг; сферою відносин між виробниками і споживачами товарів та послуг. У дослідженнях теоретико-методологічних основ страхової діяльності вагомий вклад зробили вчені України та зарубіжжя, такі як Н. Адамчук, В. Базилевич, М. Баллеер, Н. Внукова, Л. Временко, О. Гаманкова, Т. Гварліані, О. Гвозденко, Р. Кертіс, М. Клапків, О. Козьменко, А. Манес, М. Мних, Я. Монкиєвич, Л. Орланюк-Малицька, С. Осадець, О. Охріменко, К. Пфайффер, В. Райхер, Л. Рейтман, Ротова, А. Самойловський, О. Слюсаренко, Н. Ткаченко, К. Турбіна, В. Фурман, В. Шахов, К. Шульте, Я. Шумелда, Р. Юлдашев та ін. Щодо теорії страхування, то слід зазначити, що часто використовуються поняття «страхового ринку» та ринку «страхових послуг». Одні науковці ці поняття ототожнюють, а інші пропонують визначати певну їх розбіжність. Ми поділяємо позицію останніх та висновки О. Гаманкової, яка розглядає страховий ринок як цілісне утворення, що є сферою обмінно-розподільних фінансових відносин, які складаються між страхувальниками щодо захисту їхніх майбутніх інтересів, і страховиками (перестраховиками), котрі забезпечують такий захист за певну плату (страхову премію) за рахунок грошових фондів у вигляді власного та залученого страхового капіталу. «Ринок же страхових послуг охоплює лише ті фінансові відносини на страховому ринку, які є відносинами обміну і які опосередковують купівлю-продаж послуг зі страхового захисту. Саме ринок страхових послуг можна вважати механізмом, який поєднує інтереси носіїв попиту (споживачів стра-



хових послуг) і пропозиції (страхові компанії)» [1, с. 101]. Основними елементами механізму ринку страхових послуг є попит, пропозиції і страховий тариф. Визнаємо, що страхова послуга має споживчу вартість, що реалізується у страховому захисті, що набуває форми страхового покриття, та вартість, що відображає страховий платіж.

**Метою дослідження** є визначення впливу нецінових чинників попиту, пропозиції та встановлення рівноваги на ринку страхових послуг.

**Виклад основного матеріалу дослідження.**

*Попит на страхову послугу* – це така кількість страхових послуг, яку споживачі хочуть і можуть купити за певною ціною (тарифною ставкою) протягом певного періоду на певному ринку.

Попит на страхові послуги можуть формувати як фізичні особи (домогосподарства), так і юридичні особи (фірми, підприємства). На ринковий попит на страхові послуги впливає не лише ціна (тарифна ставка), а й багато інших факторів. Визначимо нецінові чинники попиту на страхові послуги. Розглянемо ці чинники:

1) *ціни на інші товари* ( $P_a^{ins}, P_b^{ins}, \dots$ ). Слід визнати, страхування є одним з механізмів управління ризиками. Поряд з ним існують й інші, які можуть мати як різну ефективність, так і різну ціну. Наприклад, коли підприємство оцінює доцільність придбання страхової послуги, то розраховує свої витрати та вигоди. Якщо витрати на інші механізми управління ризиком (контракт з службою охорони, формування своєї медичної служби тощо) будуть нижчими, то це призведе до скорочення попиту на страхові послуги;

2) *кількість покупців на ринку страхових послуг* ( $n^{ins}$ ). Йдеться про кількість тих підприємств та домогосподарств, які мають потенційну потребу в певному страховому захисті, наприклад  $n$  підприємств мусять за вимогами державних органів управління організовувати, проводити та оплачувати спеціальний медогляд для своїх працівників, альтернативою чому може бути послуга медичного страхування, яка включає відповідну опцію. Підприємство може вирішити не тільки стандартне завдання проходження медогляду, а й розширити для своїх працівників соціальний пакет;

3) *грошові доходи покупців страхових послуг, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи* ( $I^{ins}$ ): зі зростанням останніх попит теж, як правило, зростає. Слід зауважити, що в такому контексті для підприємства важливо, яким може бути джерело уплати страхових внесків, чи існує можливість включення платежу за страхову послугу до складу валових витрат з метою мінімізації прибутку, що оподатковується. Останнє слугує додатковим чинником попиту на страхову послугу і тривалий час породжувало попит на псевдострахування, однією з ознак якого є перерахування в страхову компанію грошових коштів у вигляді стра-

хових платежів за безпідставно завищеним тарифом при встановленні в договорі страхування серйозних обмежень при визначенні страхових ризиків і порядку розрахунку виплати страхового відшкодування. Існування такого попиту утворювало відповідну пропозицію, що призвело до поділу ринку страхових послуг на класичне страхування та псевдострахування (квазі-страхування, оптимізаційне страхування);

4) *уподобання споживачів* ( $T^{ins}$ ), які стосуються їх намірів щодо придбання страхової послуги, яка надасть можливість управляти ризиком чи оптимізувати сплату податків з використанням певних видів страхових послуг. На формування уподобань потенційних споживачів страхової послуги в Україні сприяє наявність або відсутність довіри до страховиків та визначення широкого кола обов'язкових видів страхування.

А. Гриценко визнає, що «довіру в економічній сфері можна визначити як ставлення до суб'єктів та інститутів, що виражає міру впевненості у відповідності їхньої поведінки уявленням про образ їхніх дій, через різні форми спільно-розділеної діяльності у процес досягнення мети, без актуалізації підстав відшкодування витрат, еквівалентності та прибутковості (дохідності)» [2, с. 25–26].

Щодо ролі довіри, то ми поділяємо позицію А. Гриценка, за визначенням якого «вся грошово-кредитна і фінансова системи є пірамідою форм довіри: гроші – довіра, депозит – довіра грошей, кредит – довіра довірених грошей, або довіра довіреної довіри, фінанси – рух і накопичення довіри і т.д. Сама ж довіра – це певна норма суспільного буття, система правил поведінки суб'єкта (в нашому випадку у грошово-фінансовому світі), яка за таких умов є інститутом. Отже, довіра є базовим інститутом сучасної грошово-кредитної та фінансової систем» [2, с. 21]. Зауважимо, що довіра є й базовим інститутом страхового ринку та визначальним чинником формування попиту на страхову послугу.

Слід враховувати, що, згідно з усталеною у світі практикою, держава запроваджує обов'язкове страхування, в тих випадках якщо або певна група ризиків не страхується на комерційній основі внаслідок нерентабельності, або вартість комерційного страхування є надто високою для страхувальника, або страхувальник недооцінює ступінь небезпеки і можливі наслідки від настання страхового випадку, а суспільна потреба у страховому захисті таких ризиків існує;

5) *накопичене майно* ( $W^{ins}$ ), яке, з одного боку, потребує страхового захисту, з іншого – може бути об'єктом застави, під яку надається кредит, а отже, це й є додатковим мотивом зростання попиту на послуги зі страхування майна. До того ж продаж майна може бути додатковим джерелом ресурсів щодо придбання страхової послуги, наприклад з особистого страхування чи страхування відповідальності;

6) очікування щодо зміни ситуації ризику (зміна руйнівних наслідків стихійних лих, господарської діяльності людей тощо), що відповідно підвищує або знижує попит;

7) економічна політика держави, наприклад політика оподаткування. При інших рівних умовах відсутність оподаткування страхових платежів за страхову послугу, включення страхових платежів в перелік таких, що здійснюються за рахунок коштів роботодавців, на які не нараховується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування може сприяти зростанню на неї попиту.

Підсумовуючи, зазначимо, що вплив різноманітних факторів на ринковий попит відбиває функція попиту на страхову послугу:

$$Q_D^{ins} = f(P_a^{ins}, P_b^{ins}, I^{ins}, T^{ins}, W^{ins}, n^{ins}, \dots). \quad (1)$$

Пропозиція страхової послуги – це така кількість страхових послуг, яку страховики хочуть і можуть виробити за певною ціною (тарифною ставкою) протягом певного періоду на певному ринку. На ринкову пропозицію страхових послуг впливає не лише ціна (тарифна ставка), а й багато інших факторів. Визначимо нецінові чинники пропозиції. Зауважимо, що на пропозицію на ринку товарів та послуг товару, крім ціни, також впливають багато нецінових факторів, такі як: ціни на ресурси ( $P_r$ ); стан засобів виробництва ( $C$ ); природні умови ( $I$ ); якість праці ( $L$ ); число продавців ( $n$ ); оподаткування ( $t$ ); субсидування виробництва продукції державою або місцевими органами влади ( $s$ ); очікування виробників та інше.

Адаптуємо означенні чинники пропозиції з урахуванням специфіки ринку страхових послуг. Щодо цін на ресурси, то розгляд цього чинника для страховиків ( $P_r^{ins}$ ) слід розпочати з вимог до мінімального розміру статутного капіталу, під яким розуміють грошові кошти та/або державні цінні папери, внесені учасниками, засновниками страховика шляхом придбання його акцій, часток. Наприклад, для страховика, який займається видами страхування, іншими, ніж страхування життя, він установлюється в сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страховика, який займається страхуванням життя, – 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України [3]. Недокапіталізованість вітчизняних страховиків унеможливорює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній та фінансовій сферах і гальмує розвиток сільськогосподарського та медичного страхування, допускає вкрай низький рівень розвитку ринку страхування життя та інших видів особистого страхування.

Означений чинник впливає й на чинник «кількість продавців страхової послуги/страховиків ( $n^{ins}$ )». Зокрема, відсутність законодавчої бази регулювання страхової діяльності (Декрет Кабінету Міністрів України «Про страхування», ухвалений лише у травні 1993 р.), ліберальні умови заснування страхових компаній

забезпечили зростання їх кількості, а посилення вимог до забезпечення платоспроможності страховиків з ухваленням Закону України «Про страхування» (1996 р.) зумовило скорочення їх чисельності з 700 на кінець 1995 р. до 241 на кінець 1996 р. Варто враховувати і потенційних конкурентів з числа організацій, що не беруть участі у створенні певних варіантів страхового захисту, але потенційно здатних до входження на описаний страховий ринок.

Потенційними конкурентами можуть бути:

- фінансові організації, що діють у відповідних географічних межах ринку страхових послуг, які не мають ліцензії на здійснення діяльності на ринку страхових послуг, але мають рівну конкурентну можливість надавати такі послуги (прикладом можуть бути недержавні пенсійні фонди (НПФ), чисельність яких останнім часом зростає);

- фінансові організації, що діють поза розглянутими географічними межами ринку страхових послуг, що мають відповідні ліцензії на здійснення діяльності на ринку страхових послуг, що мають намір увійти на вказаний ринок страхових слуг, наприклад філії іноземних страхових компаній.

Слід зважати, що в Європейському Союзі деякі країни обмежують дії страховиків, що не входять до Співтовариства, крім агентської діяльності, морського страхування та обов'язкового страхування, наприклад страхування цивільної відповідальності власників автотранспорту і страхування повітряного транспорту. Спеціальні дозволи вимагаються в Бельгії та Іспанії. В Австрії іноземний страховик повинен бути зареєстрований як акціонерне товариство.

Важко переоцінити значення показника пропозиції страхової послуги, такого як якість праці та сучасні технології управління персоналом страхової галузі ( $L^{ins}$ ). За індексом hh (співвідношення кількості резюме до кількості вакансій) страхування посідає п'яте місце в Україні в ТОП-5 сфер із найнижчою конкуренцією на ринку праці. Цей показник у страхуванні дорівнює 0,7 та становить 2,0 у лідера, яким є сфера IT-технологій [4].

Важлива роль відводиться корпоративній культурі, підготовці та проведенню адаптаційних заходів щодо включення нового співпрацівника в ділові та міжособисті відносини в колективі, на що страховики готові витратити певні ресурси.

На стан засобів виробництва страхових послуг впливає й рівень розвитку та впровадження технологій ( $C^{ins}$ ), серед яких ІТ-системи та інформатизація бізнес-процесів на страховому ринку, що сприяють одержанню таких результатів:

- забезпечення конкурентоспроможності страхових компаній шляхом автоматизації діяльності, що досягається через оптимізацію управління бізнес-процесами та документообігом;

– поява нових страхових продуктів, що стає можливим завдяки перспективам проектування та тестування нових продуктів; перспективам інтеграції з іншими компонентами (калькуляторами, модулями перестраховування); розробкою продуктів на основі заздалегідь підготовлених сегментів;

– задуми опрацювання цінової політики та моніторинг прибутковості продуктів щодо каналів розповсюдження, а також забезпечення прямого доступу клієнтів до даних полісів та збитків (Call-центр, Інтернет, WAP, СМС), що впливає на ефективність продажів та сприяє оптимізації комісійної винагороди;

– автоматизація процесів андеррайтингу із забезпеченням функцій збору даних про об'єкт страхування з різних джерел, безперервний андеррайтинг з урахуванням всіх користувачів (агентів, брокерів, андеррайтерів, перестраховиків) [5].

Розгляд чинника оподаткування ( $t^{ins}$ ) слід розпочати з зауваження, що серед проблем вітчизняного страхового ринку, які потребують кардинального вирішення, є використання страхування як механізму оптимізації оподаткування в усіх суб'єктів договору (страховиків, підприємств-страхувальників, застрахованих) та ухиленням від нього.

Об'єктом оподаткування страхової діяльності є валовий дохід від страхової діяльності. Для ризикових видів страхування валовий дохід – це сума страхових внесків, страхових платежів або страхових премій, нагромаджених страховиками протягом звітного періоду за договорами страхування та перестраховування ризиків на території України або за її межами. Цей дохід оподатковувався за ставкою 3%. Ставка оподаткування в цьому разі не залежить від результатів фінансової діяльності страховика, а входить в ціну страхового платежу і набуває для страховика рис непрямого податку.

Зауважимо, що часто з метою оптимізації оподаткування підприємство створювало власну (так звану кептивну) страхову компанію. Афілійована (кептивна) страхова компанія може набирати різних форм: «чиста» кептивна компанія (pure captive) – компанія, заснована материнською компанією певної групи підприємств, що страхує ризики тільки цієї групи підприємств; взаємна кептивна компанія (mutual captive) –

компанія, яка страхує колективні ризики учасників організацій (торговельні й промислові асоціації, спілки тощо); колективна кептивна компанія (reciprocal captive) – компанія, яка страхує ризики незалежних підприємств на колективній основі. Аналіз ступеня афілійованості передбачає виявлення майнової та управлінської взаємозалежності між суб'єктами економічної діяльності. Виявлення афілійованості страхових організацій, ідентифікація фінансово-промислових груп потребує уточнення розрахунків показників концентрації на ринку фінансових послуг.

Кептивні страхові компанії можуть укладати договори страхування (наприклад, приміщення й устаткування підприємства на випадок стихійних лих (цунамі, землетрус)) з великими підприємствами й фінансово-промисловими групами. На подальшому етапі відбувається робота кептивних компаній зі страховими компаніями-посередниками, котрі переказують гроші так званим буферним фірмам, які можуть існувати тільки на папері. Саме вони й переказують значні суми за кордон, використовуючи механізм перестраховування. Отже, поширення набуло псевдострахування.

Також зазначимо, що пільгова практика оподаткування є досить поширеною. Зауважимо, що основу податкового регулювання страхової діяльності в Європейському Союзі складають дві Директиви Ради ЄС: Директива Ради ЄС 90/435/ЄЕС від 23.07.1990 р. «Про загальну систему оподаткування, що застосовується до материнських та дочірніх компаній в різних державах-членах» та Директива Ради ЄС 90/434/ЄЕС від 23.07.1990 р. «Про загальну систему оподаткування, що застосовується до злиття, розділу, передачі активів та обміну акціями, щодо компаній у різних державах-членах». Останнім часом в світі відбувається лібералізація державного регулювання страхових відносин, що позначається й на системі оподаткування страхової діяльності (табл. 1).

Узагальнюючи, зазначимо, що вплив нецінових факторів на ринкову пропозицію страхової послуги показує функція пропозиції страхової послуги:

$$Q^{ins}_S = f(P^{ins}, P^{ins}_r, n^{ins}, L^{ins}, C^{ins}, t^{ins}, \dots). \quad (2)$$

На ринку страхових послуг відбувається взаємодія ринкового попиту на відповідну послугу

Таблиця 1

## Заходи з лібералізації оподаткування прибутку страхових організацій

Країна	Німеччина	Велика Британія	Франція	Іспанія	Італія
Заходи з лібералізації оподаткування прибутку страхових організацій	Зниження ставки податку з 26,5% (до 2000 р.) до 15%	Зниження ставки податку з 30% (до 2008р.) до 28%	Наявність прогресивної ставки податку і можливість вибору для сплати податку на прибуток компаній (макс. ставка 41%) або податку на акціонерні товариства (макс. ставка 33%) залежно від організаційно правової форми	Основна ставка податку – 35%, а для страховиків, організованих у формі кооперативів, передбачається знижена ставка – 26%.	Зниження ставки податку з 52,5% (до 2004 р.) до 33% (2008 р.) та до 27,5% на сучасному етапі

Джерело: складено автором за [6]



( $D^{ins}$ ) продукцію і ринкової пропозиції ( $S^{ins}$ ), внаслідок якої встановлюється ринкова рівновага, чому й відповідає *ціна рівноваги*  $P^{ins}_0$  (рівноважна тарифна ставка) і рівноважний обсяг страхових послуг  $Q^{ins}_0$ .

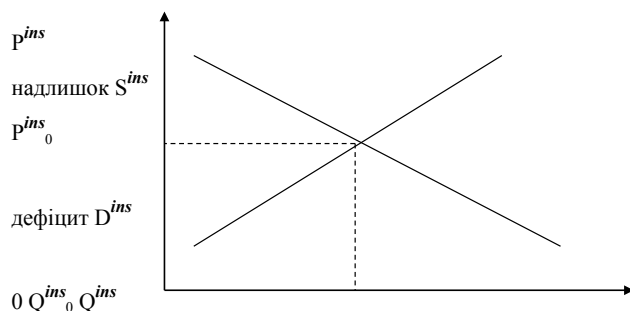


Рис. 1. Встановлення ринкової рівноваги на ринку страхових послуг

Зауважимо, що ринкова рівновага не є сталою величиною, вона постійно змінюється, що може супроводжуватися як надлишковим попитом на страхові послуги (*надлишковий попит*, або дефіцит – як наслідок зниження тарифних ставок до рівня, меншого за рівноважний, свідчить, що покупцям необхідно платити вищу ціну, щоб не залишитися без страхової послуги, а це стимулює перерозподіл ресурсів страховиками на користь виробництва саме цих послуг), так і надлишковою їх пропозицією (*надлишкова пропозиція* виникає, коли ціна (тарифна ставка) перевищує ціну рівноваги, що спонукає конкуруючих один з одним страховиків знижувати тарифні ставки).

Досягнення ринкової рівноваги неможливе без розвитку підприємництва та конкуренції. Відповідно до ринкової кон'юнктури страховий ринок можна зарахувати до *регульованих ринків*, якими є такі, що підпадають під дію товарних угод, а також державних нормативних актів, спрямованих на їхню стабілізацію.

Аналіз світової практики дозволяє виявити два принципових підходи до державного регулювання страхового ринку. Кожен з підходів реалізується у рамках «континентальної» і «англо-американської» системи права.

Система «континентального» права («романо-германська» або «кодіфікована» існує в Німеччині, Франції, Італії, Іспанії, Японії та інших країнах), базується на чіткій законодавчій регламентації діяльності суб'єктів ринку, при цьому основними джерелами права є закони і кодекси. У рамках континентальної системи права діє модель твердого регулювання страхової справи, що характеризується детальною регламентацією всіх сторін діяльності страховиків і систематичним контролем за дотриманням законодавства при проведенні страхових операцій.

Основу «англо-американської» системи права (системи «загального» чи «прецедентного» права, що діє у США, Великобританії, Австралії, Канаді та інших країнах) юристи вбачають

у тому, що в ній закон не є єдиним переважним джерелом права, поряд з ним важливу роль відіграє судовий прецедент. Більшість сторін господарського життя не кодифіковано. Законодавство визначає найбільш загальні умови, правові рамки економічної діяльності, без детальної регламентації. У рамках цієї правової системи будується ліберальна модель регулювання страхування, у якій основна увага приділяється контролю фінансового стану компаній на основі вивчення їх звітності; відсутня жорстка регламентація страхових операцій, затвердження страхових тарифів тощо.

Ліберальна модель має два різновиди: децентралізовану і централізовану. Відмінності у ступені централізації державного регулювання страхування обумовлені принципами державного устрою країни (федеративна чи унітарна держава).

Відповідно до світового досвіду, залежно від рівня розвитку страхування в країні, державне регулювання здійснює самостійне відомство чи структурний підрозділ у складі міністерства, або ведеться «інтегроване» регулювання.

В Україні на сучасному етапі одним з головних керівників страхового ринку є Національна комісія, що здійснює регулювання ринків фінансових послуг України, яка працює як колегіальний орган, покликаний розробляти і реалізовувати стратегію розвитку ринків фінансових послуг, проводити ефективну державну політику у цій сфері, впроваджувати міжнародний досвід і захищати права споживачів фінансових послуг. Діяльність комісії є прикладом інтегрованого регулювання фінансових послуг, потреба в якому виникла внаслідок об'єднання страхового бізнесу, перетинання його діяльності з іншими фінансовими ринками у рамках єдиних фінансових груп, об'єднання страхового капіталу з банківським, надання комплексних фінансових послуг.

**Висновки.** До механізмів стимулюючого впливу держави на розвиток ринку страхових послуг слід зарахувати: законодавчий розвиток обов'язкових видів страхування; надання страхувальникам спеціальних податкових режимів. Подальше поширення добровільних видів страхування залежатиме від терміну і масштабів запровадження податкових стягнень для громадян, які страхують життя, здоров'я, майнові інтереси; забезпечення кращої інформованості потенціальних страхувальників про діяльність страхових компаній та їх послуги; організації роз'яснювальної роботи щодо механізмів добровільних видів страхування; пропаганди досвіду розробки та реалізації страхових програм.

В Україні спостерігаються тенденції до зміни попиту на масові страхові продукти, зміни їх традиційних форм і видів. Якщо на розвинених зарубіжних ринках це пов'язано передусім з максимальним задоволенням потреб страхувальників, то в Україні скорочення загальних темпів приросту страхових премій, крім цикліч-



них наслідків, викликано кількома факторами. По-перше, позначився «ефект масштабу», і ринок просто не спроможний зростати далі такими ж швидкими темпами, як у попередні роки. По-друге, на скорочення загальних темпів приросту страхових премій істотно вплинуло прагнення ліквідувати псевдострахування.

Першочергова увага має бути приділена стимулюванню страхування фізичних осіб і забезпеченню державного контролю над істотними фінансовими інвестиційними потоками, що виникають у результаті розвитку цього сегмента страхового ринку. Необхідними заходами щодо розвитку ринку страхування життя є формування адекватного режиму оподаткування; регулювання транскордонного перестрахування; державні гарантії щодо внесків з довгострокового страхування життя та щодо інвестиційних інструментів.

Очікувані позитивні зрушення у страховому законодавстві можливі тільки при остаточному виборі моделі державного регулювання. На сучасному ж етапі вітчизняний страховий ринок характеризується наявністю проблем, що потребують кардинального рішення: недосконалість нормативно-правового регулювання, що обумовлено невідповідністю чинного законодавства вимогам європейських стандартів; непрозорість державного регулювання; недокапіталізованість вітчизняних страховиків, що унеможливорює страхування масштабних ризиків в енергетичній, екологічній та фінансовій сферах та сприяє розвитку сільськогосподарського та медичного страхування; використання страхування як механізму оптимізації та ухиляння від оподаткування; вкрай низький рівень розвитку ринку страхування життя та інших видів особистого страхування; нормативно-правова неврегульованість діяльності страхових посередників, актуаріїв та аварійних комісарів.

До вищезазначених проблем в сучасному стані України додалися негативні явища, що зумовила такі ризики розвитку страхового ринку:

негативний стан фондового ринку; збільшення ризиків, пов'язаних з інвестуванням активів фінансових установ, та неповернення наданих позик (кредитів); недовіра населення до фінансових установ, здебільшого з причин зтягування або відмови виконання фінансовою установою своїх зобов'язань за укладеними договорами; валютно-курсова нестабільність; ризик відсутності взаємодії між банками та небанківськими фінансовими установами щодо забезпечення доступу останніх до коштів, розміщених на депозитних рахунках; збереження негативних інфляційних очікувань населення; небезпека подальшої тінізації економіки; переоцінка вартості інвестиційних активів через валютний, кредитний та інші ризики, що може призвести до зменшення обсягів чистих активів фінансових установ та, як наслідок, критично вплинути на здатність виконання установою своїх зобов'язань.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: моногр. / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2009. – 283 с.
2. Гриценко А.А. Внутрішня структура довіри / А.А. Гриценко // Економічна теорія. – 2010. – № 3 – С. 20–26.
3. Про затвердження Ліцензійних умов провадження страхової діяльності: розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 28.08.2003 № 40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0805-03>.
4. КомулегченаятиработувУкраине? Самые востребованные в 2014 году страховые агенты, рабочие, программисты и медпредставители [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/news/14/10/21/31622>.
5. Янчевски М. Использование современных ИТ-решений в деятельности страховых агентов и посредников [Электронный ресурс] / М. Янчевски // Фориншурер: интернет-журн. про страхование. – 2009. – 19 окт. – Режим доступа: <http://forinsurer.com/public/09/10/19/3951>.
6. Толстопятенко Г.П. Европейское налоговое право: Проблемы теории и практики: дис. док. юр. наук: спец. 12.00.14 / Г.П. Толстопятенко. – М., 2001. – 317 с.

УДК 368:336

Павлова О.М.  
старший викладач кафедри фінансового  
та банківського менеджменту  
Дніпропетровської державної фінансової академії

## ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: СТРАХУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ

### FINANCIAL RISKS: INSURANCE AND MANAGEMENT

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти страхування фінансових ризиків. Подано класифікацію фінансових ризиків страхових організацій. Виявлено проблемні аспекти страхування фінансових ризиків в Україні. Розглянуто проблеми та перспективи розвитку страхування фінансових ризиків та проаналізовано сучасний стан страхування фінансових ризиків в Україні.

**Ключові слова:** фінансові ризики, кредитні ризики, страхування, валютний ризик, цінний ризик.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты страхования финансовых рисков. Представлена классификация финансовых рисков страховых организаций. Выявлены проблемные аспекты страхования финансовых рисков в Украине. Рассмотрены проблемы и перспективы развития страхования финансовых рисков и проанализировано современное состояние страхования финансовых рисков в Украине.

**Ключевые слова:** финансовые риски, кредитные риски, страхование, валютный риск, ценовой риск.

#### ANNOTATION

In the article, the theoretical aspects of financial risk insurance have been examined. Classification of financial risk of insurance companies has been suggested. Problem aspects of financial risk insurance in Ukraine have been identified. Problems and prospects of development of financial risks insurance in Ukraine have been studied and an analysis of the current state of financial risks insurance in Ukraine has been conducted.

**Keywords:** financial risk, credit risk, insurance, currency risk, price risk.

**Постановка проблеми.** Фінансова діяльність суб'єктів господарювання, фінансово-кредитних установ пов'язана з багатьма ризиками, ступінь впливу яких на результати їхньої фінансової діяльності значно підвищується. Збільшення ступеня впливу фінансових ризиків на результати фінансової діяльності суб'єктів господарювання пов'язане зі швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури фінансового ринку, розширенням сфери фінансово-кредитних відносин, появою нових фінансових технологій і інструментів.

Існує також проблема усвідомлення підприємцем необхідності врахування раціональності при виборі конкретних методів, підходів управління ризиками. На жаль, найчастіше в управлінській практиці українських підприємців сьогодні застосовуються тільки ті методи управління ризиками, якими володіє конкретний підприємець без аналізу їх результативності та ефективності, оцінки впливу на забезпечення фінансовими ресурсами підприємства. Невизначеність позначається на фінансовому стані підприємств, на їхніх

фінансових результатах, на динаміці й структурі грошових потоків.

Якщо звернутися до практики розвинених країн, то вони вирішують це питання шляхом розробки спеціальної системи управління ризиками. При цьому управління саме фінансовим ризиком посідає особливе місце. По-перше, це пояснюється тим, що будь-який ризик має фінансові наслідки. По-друге, це важливо, адже фінансові ресурси та їх обсяг суттєво впливають на вибір того чи іншого методу й ефективність управління ризиком.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Окремі теоретичні та практичні аспекти досліджуваної проблеми висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних вчених: О. Тимошенко [6], С. Семіколенова, А. Грабар [5], В. Малюга, Н. Лисенкова, Д. Ваніна [2], О. Журавка [3] та інших. Для розуміння особливостей функціонування сучасної системи страхування ризиків важливе значення мають праці українських науковців, зокрема В. Базилевича, О. Барановського, О. Василика, В. Вітлінського, М. Білик, А. Гвозденко, М. Демяненко, О. Каченко, М. Клапкова, П. Лайка та багато інших.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Нині постає чимало невирішених питань щодо мінімізації та уникнення фінансових ризиків на підприємствах, страхування їх та ефективного управління ними і взагалі конкретної їх класифікації.

**Постановка завдання.** Метою статті є з'ясування сутності, особливостей та прикладних аспектів страхування фінансових ризиків, опрацювання практичних рекомендацій, аналіз сучасного стану та перспектив розвитку страхування фінансових ризиків в Україні в кризовий період.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На нинішньому етапі розвитку України як ринкової держави є одна із основних проблем – це забезпечення стабільного фінансового розвитку суб'єктів господарювання, що передусім пов'язано з управлінням ризиками на підприємстві.

Управління фінансовими ризиками підприємства – це процес передбачення і нейтралізації їх негативних наслідків. Кожний напрям управління суб'єкта господарювання має свої об'єкти і тому матиме свої ризики. Це дозволить більш ефективно і конкретно аналізувати

чинники, що їх породжують, а найголовніше заздалегідь вжити заходи з їх мінімізації.

У статті О. Тимошенко «Страховання фінансових ризиків як фактор забезпечення фінансових ресурсів підприємства» [6, с. 135] розглянуто теоретичні підходи до управління фінансовими ризиками суб'єктів господарювання при формуванні фінансових ресурсів. Проаналізовано роль страхового захисту в економічній стабілізації та розвитку підприємства.

Зокрема, автор наголошує, що фінансові ризики можуть серйозно впливати на багато аспектів фінансової діяльності підприємства, однак найбільше їх вплив проявляється у двох напрямках. По-перше, рівень прийнятого ризику відіграє визначальну роль у формуванні рівня прибутковості фінансових операцій підприємства – ці два показники перебувають у тісному взаємозв'язку і формують єдину систему «прибутковості – ризик». По-друге, фінансові ризики є основною формою генерування прямої загрози банкрутства підприємства, оскільки фінансові втрати, пов'язані з ризиком, найбільш відчутні. Тому майже всі фінансові рішення, спрямовані на формування прибутку підприємства, підвищення його ринкової вартості та забезпечення фінансової безпеки, вимагають від фінансових менеджерів володіння технологією прийняття й реалізації ризикових рішень.

Управління ризиками передбачає прогнозування можливості настання потенційно ризикової події, а тому дає можливість вчасно вжити заходів із запобігання або зниження ступеня наслідків від ризику, який не можна локалізувати. Це процес передбачення і нейтралізації їх негативних наслідків, пов'язаних з їх ідентифікацією, оцінкою, профілактикою і страхуванням.

Страховання фінансових ризиків із залученням страхових компаній полягає у тому, щоб відшкодувати можливі втрати, коли через певний період застраховані угоди не дадуть очікуваної віддачі. Страхове відшкодування в такому разі встановлюється в обсязі різниці між страховою сумою та одержаним прибутком від застрахованої комерційної діяльності.

До страхування фінансових ризиків підприємства зараховує:

- страхування недоотримання (втрат) прибутку (доходу);
- страхування на випадок зниження обумовленого рівня рентабельності;
- страхування ризику засновника;
- страхування біржових ризиків;
- страхування валютних ризиків.

Страховання від втрат прибутку є формою страхового захисту господарських суб'єктів від втрат майбутньої користі (очікуваного прибутку), яка може настати передусім з причин випадкового спаду виробничого процесу або його зупинки. Збитки в такому разі не обмежуються лише втратою прибутку, а охоплюють витрати, необхідні для підтримки життєдіяль-

ності суб'єкта, повернення його до попередньо визначеної виробничої програми, а також витрати, здійснені з метою протистояння наслідкам ризикового випадку. Тому страхування від втрат прибутку не є самостійним, а так званим комплементарним для багатьох базових видів страхування, зокрема для страхування майна від вогневих ризиків і ризиків стихійних явищ. Ризик втрати прибутку завжди є похідним від ризику настання майнових збитків як свого базового ризику. Адже навіть незначна майнова шкода здатна призвести до зупинки виробництва, цілковитої втрати прибутку.

На відміну від страхування фінансових ризиків із залучення страхових компаній само-страхування фінансових ризиків передбачає створення суб'єктом господарювання певних резервних фондів з метою фінансового покриття потенційних збитків, а також негативних фінансових результатів, додаткових витрат фінансових, матеріальних та інших ресурсів суб'єкта господарювання – децентралізованих фондів страхового відшкодування. Для цього абсолютна величина фінансових ресурсів для покриття фінансових ризиків, прийнятих на утримання безпосередньо суб'єктом господарювання, розподіляється у просторі та часі і за рахунок певних відрахувань створюється спеціалізований фонд (або кілька фондів) коштів. Формами створення такого фонду є створення резервного капіталу підприємства, цільовим призначенням якого є покриття можливих у майбутньому збитків від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, викликаних дією сукупності об'єктивних та суб'єктивних факторів, а також резервного фонду спеціального призначення у грошовій та матеріальній формі.

При вимірюванні негативних наслідків від ризику не можна розраховувати лише на фінансово-економічні інструменти, зокрема на єдині показники у вартісному виразі. Таке звужене оцінювання визначає лише фінансово-майновий стан підприємства або фінансовий результат (прибуток або збиток) господарської операції (діяльності) окремого суб'єкта господарювання і не відображає ймовірності, якості навколишнього ділового середовища, суб'єктивних характеристик. У цьому полягає принципова відмінність між аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства і оцінюванням фінансових ризиків у межах їх управління. Цей процес є трудомістким, має високі затрати інтелектуальної праці і потребує пошуку та врахування значного обсягу додаткової інформації, що так чи інакше може дозволити здійснити об'єктивне оцінювання ризиків.

На підприємствах з метою підвищення економічної безпеки слід постійно проводити роботу зі зниження ризиків та ліквідації їх джерел. Особливу увагу слід приділяти питанням контролю: за якістю продукції, за фінансовою діяльністю, за людськими ресурсами, за ціноут-

воренням, попередньому контролю, поточному контролю, заключному контролю, стратегічному контролю, управлінському контролю, оперативному контролю. Отже, з метою підвищення економічної безпеки підприємства доцільно системно підходити до нейтралізації ризиків, що дозволить покращити результати їх господарської діяльності.

У роботі Д. Ваніної доводиться необхідність впровадження механізму управління ризиками страхових організацій. Надається визначення поняття «фінансовий ризик страхових організацій». Підкреслюється проблема відсутності єдиного підходу до класифікації фінансових ризиків.

Необхідно зазначити, що фінансові ризики страховиків також можна розділити на дві групи: 1) ті, що стосуються будь-якого суб'єкта господарювання, учасника ринкових відносин; 2) прийнятні ризики на страхування від страхувальників.

Автор детальніше аналізує фінансові ризики за джерелом виникнення (рис. 1) [2, с. 6].

До систематичних фінансових ризиків належать: валютний, процентний, біржовий, юридичний і податковий. Останні два ризики хоча і не пов'язані з фінансовими операціями, проте зміна законодавчих вимог та ставок оподаткування прямо впливають на фінансову діяльність страхової організації. Під валютним ризиком розуміється недоотримання запланованих доходів внаслідок коливання валютних курсів під час іноземних взаєморозрахунків (наприклад, з іноземними страховиками, перестраховиками та ін.). Ціновий ризик полягає в можливості фінансових втрат, пов'язаних з несприятливою зміною цін на активи, що обертаються на фінансовому ринку (акції, похідні цінні папери, банківські метали та ін.). Під процентним ризи-

ком мається на увазі непередбачуваність зміни процентної ставки (депозитної та кредитної) на фінансовому ринку.

До несистематичних фінансових ризиків належать ризик зниження фінансової стійкості, ризик втрати платоспроможності, кредитний, інвестиційний, депозитний. Ризик зниження фінансової стійкості викликається недосконалою структурою капіталу, тобто надмірною часткою використання позикових коштів, що впливає на фінансову безпеку страховика. Ризик втрати платоспроможності (ризик незбалансованої ліквідності) пов'язаний з можливістю виникнення дефіциту готівкових коштів або інших високоліквідних активів. Інвестиційний ризик характеризується можливістю виникнення фінансових втрат під час інвестиційної діяльності страхової організації. Депозитний ризик відображає можливість неповернення депозитного вкладу через вибір ненадійного банку або кризове становище економіки. Інноваційний фінансовий ризик є відносно новим і пов'язаний з впровадженням новітніх фінансових технологій, використанням новітніх фінансових інструментів.

Проте слід зауважити, що нестабільна ситуація майже в усіх галузях економіки і в країні в цілому ставить вітчизняні страхові організації в невигідне становище. Оскільки, перебуваючи в рівних умовах оподаткування з іншими учасниками економічних відносин, страховики не тільки повинні функціонувати як будь-який суб'єкт господарювання, але і компенсувати несприятливий вплив довколишнього середовища на інших економічних суб'єктів (страхувальників) за рахунок покриття застрахованих збитків.

У статті О. Журавки [3, с. 18] деталізується поняття фінансового ризику, досліджується його класифікація, розглянуто розвиток і деякі практичні аспекти страхування фінансових ризиків в Україні.

Страхування фінансових ризиків є одним з найбільш складних та проблемних видів страхування. Ця нова підгалузь майнового страхування розпочала розвиватись в Україні лише на початку 90-х рр. минулого століття. Нетривалий період розвитку страхування фінансових ризиків не дозволив виробити єдине тлумачення його поняття та дати уніфіковану класифікацію його видів. Незважаючи на те, що цей вид страхових послуг регламентується Законом України «Про страхування», чіткого визначення та класифікації фінансових або комерційних ризиків у чинному законодавстві немає.

Автор зазначає, що світова практика класифікує фінансові ризики на:

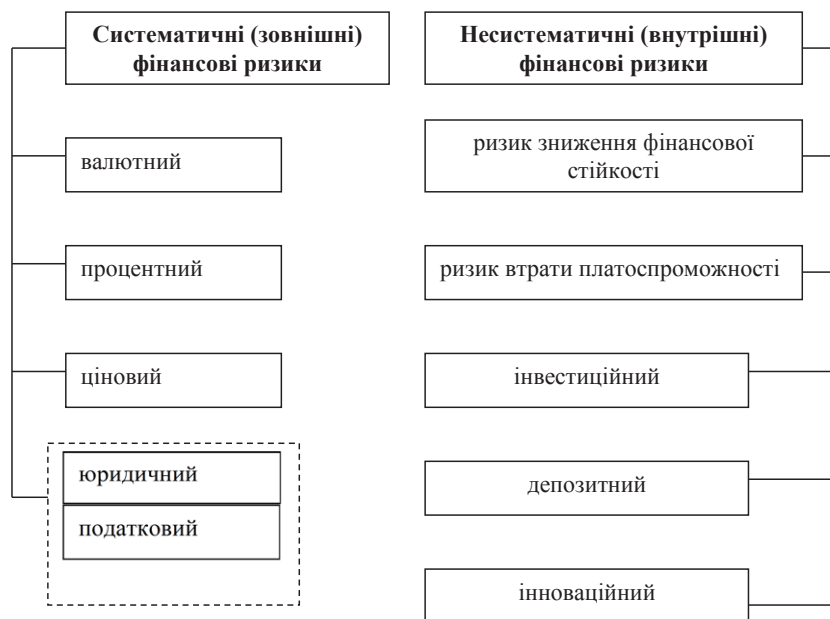


Рис. 1. Види фінансових ризиків страхових організацій за джерелами виникнення



- ризик зниження фінансової стійкості;
- ризик неплатоспроможності;
- інвестиційний ризик;
- інфляційний ризик;
- процентний ризик;
- валютний ризик;
- депозитний ризик;
- кредитний ризик.

Отже, для кращого розуміння суті страхування фінансових ризиків насамперед необхідно визначити поняття, розмежувати фінансові та кредитні ризики, класифікувати види страхування, а після цього пояснити механізм їхнього здійснення та розвиток цього виду страхування в Україні.

У страховій практиці фінансові та кредитні ризики можна умовно розмежувати за суб'єктами виникнення. На цій підставі фінансовими слід вважати ризики, які виникають у суб'єктів господарювання, переважно у підприємств виробничої сфери, в процесі розрахунків за поставлену продукцію, виконані роботи або надані послуги. До них також належать прямі ризики втрати або зменшення прибутку (доходу) внаслідок перерв у виробництві, а також втрати або недотримання прибутку (доходу) при інвестиційних операціях.

Отже, під фінансовим ризиком підприємства розуміється ймовірність виникнення несприятливих фінансових наслідків у формі втрати доходу чи капіталу у ситуацій невизначеності умов здійснення його фінансової діяльності.

Конкретними різновидами фінансових ризиків підприємства вважають:

- ризики неплатежу (невиконання зобов'язань згідно з договорами, несплата платежів при продажі товарів в кредит та при лізингових операціях);
- неотримання прибутку при інвестиційних операціях;
- втрати або зменшення прибутку внаслідок непередбачуваних обставин;
- депозитний ризик (можливість неповернення депозитних вкладів (непогашення депозитних сертифікатів) зустрічається досить рідко і пов'язаний з неправильною оцінкою або невдалим вибором комерційного банку для здійснення депозитних операцій підприємства).

Законом України «Про страхування» (у редакції від 04.10.2001 р. № 2745-III) передбачено кілька видів страхування фінансових ризиків. До них передусім належить власне страхування фінансових ризиків, яке на практиці може називатись «страхуванням фінансових ризиків», «страхуванням ризиків неплатежу» або «страхуванням виконання договірних зобов'язань». За цим видом ризиків здійснюється також страхування втрат прибутку внаслідок перерв у виробництві, що реалізується у так званому «пакетному режимі», тобто одночасно зі страхуванням майна від вогневих ризиків, стихійних явищ тощо. Законом передбачене також «страхування інвестицій», тобто дохід від ін-

вестиційних операцій, а також «страхування виданих та прийнятих гарантій» [1].

До страхування фінансових ризиків належить, хоч і з деякими застереженнями, страхування біржових та валютних ризиків (страхування від зміни курсів валют). Цей вид страхування практикується в багатьох країнах світу з метою стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі для підприємств-експортерів. Він надає гарантії та забезпечує відшкодування збитків, що зазнали зовнішньоторговельні суб'єкти в результаті зміни валютних курсів.

Цей вид страхування майже не застосовується в Україні, що обумовлено нерозвиненістю ринкових відносин. Крім того, на вітчизняних ринках домінують поточні контракти, коли реалізуються угоди на купівлю-продаж обумовленого активу з його негайною оплатою (або передоплатою) й постачанням. На поточному та навіть та форвардному ринках нерідко відбувається порушення умов або ж відмова від виконання укладених контрактів, особливо з боку постачальника (продавця). Тому в правила торгівлі на багатьох біржах включені положення про те, що біржа несе відповідальність за збитки, зумовлені невиконанням умов угоди одним з контрагентів.

Страхування валютних ризиків зумовлено специфічними умовами зовнішньоекономічних контрактів. Природно, що турботою українських страховиків насамперед повинен бути захист вітчизняних експортерів, імпортерів та інших учасників зовнішньоекономічних відносин.

Страхування валютних ризиків необхідне передусім для відшкодування можливих втрат:

- по-перше, пов'язаних з виробництвом експортної продукції в разі відмови від її оплати зарубіжним імпортером за будь-якими причинами;
- по-друге, збитків від неплатежів за поставлені товари, виконані роботи й надані послуги в разі загострення фінансового положення або навіть банкрутства іноземного партнера; страхуються і збитки, зумовлені політичною нестабільністю в країні імпортера;
- по-третє, страхуванню підлягають збитки від коливань валютних курсів за період від укладання контракту до сплати за ним, які негативно впливають на купівельну здатність валюти платежу.

Під кредитними слід розуміти ризики, які виникають у комерційних банків при здійсненні ними активних операцій. Найчастіше кредитний ризик виявляється у неповерненні позичальником отриманого кредиту і несплаті відсотків за користування ним. Класифікація кредитних ризиків є більш деталізованою. Вона передбачає ризик загальної неплатоспроможності та ризики непогашення окремих видів кредитів: експортного, споживчого, іпотечного, сільськогосподарського тощо

Сьогодні найрозвиненішою у страхуванні фінансових ризиків є окрема галузь – це спожив-

че кредитування (майже половина договорів зі страхування фінансових ризиків припадає на страхування ризиків споживчого кредитування). У страхуванні споживчих кредитів присутні усі вимоги, які зазвичай страховики ставлять до клієнтів: застава (придбане майно), обмежена страхова сума (як правило, однорідні прогнозовані суми). Страховики із задоволенням на це йдуть ще й тому, що поряд зі страхуванням фінансових зобов'язань за споживчими кредитами, згідно з Законом України «Про Заставу», страхується і придбане майно: автомобіль, квартира чи побутова техніка. Страхування товарного кредитування також користується великим попитом.

У цьому випадку страхова компанія гарантує виплату коштів за товари у зазначений термін. Дуже часто підприємці демонструють свій бізнес-план, проте не мають ліквідної застави для залучення коштів під його реалізацію. Страховий поліс для них – єдиний шанс отримати

у банку кредит. Активно розвивається галузь страхування, пов'язана з пластиковими картками. Це мало не єдиний випадок, коли мова йде про чистий фінансовий ризик і застава тут не потрібна. Страхують від несанкціонованого використання пластикових карток, їх викрадення. Також активно розвивається страхування овердрафту – різновиду кредитного ризику.

У статті С. Семіколенової та А. Грабар «Проблеми та перспективи розвитку страхування фінансових ризиків в Україні» [5] розкрито проблеми та перспективи розвитку страхування фінансових ризиків на ринку страхових послуг у сучасних умовах господарювання. Розглянуто особливості страхування підприємств від такого виду ризиків, визначено основні етапи та шляхи проведення системного страхового захисту.

Однією з основних проблем становлення України як ринкової держави є забезпечення фінансової стабільності функціонування суб'єктів господарювання, що пов'язано з роз-

робкою спеціальної системи управління ризиками на підприємстві.

Слід зазначити, що у фінансовій літературі, як правило, описується три концепції управління ризиками. Вони можуть бути використані або безпосередньо, або ж на їх основі розробляють часткові моделі. До таких концепцій належать:

- оцінка максимально можливого рівня негативного відхилення (збитків/втрат);
- оцінка найбільш імовірного рівня негативного відхилення (збитків/втрат);

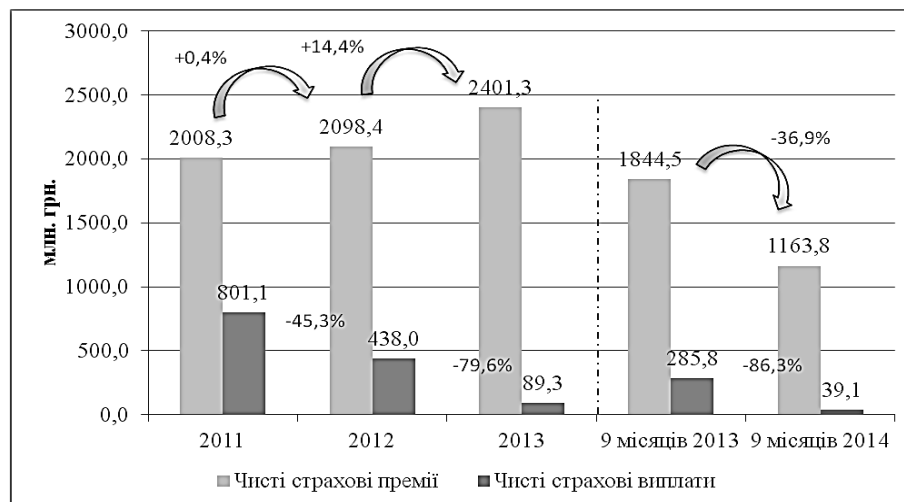


Рис. 2. Динаміка чистих страхових премій та виплат з страхування фінансових ризиків за 2011-2013 рр. та 9 місяців 2013-2014 рр.

Таблиця 1

Етапи та шляхи реалізації моделі управління фінансовими ризиками

Етапи управління фінансовими ризиками	Процес реалізації
Виявлення	1. Аналіз господарських операцій або їх сукупності в межах операційної, інвестиційної та фінансової діяльності суб'єкта господарювання. 2. Визначення альтернативних сценаріїв розвитку та обґрунтування ймовірності відхилення від планового сценарію із формуванням відповідних наслідків для підприємства – виявлення ризиків. 3. На основі факторів формування фінансових ризиків та їх якісних параметрів відбувається локалізація за групами.
Ідентифікація	1. Обґрунтування методів кількісного дослідження ризиків. 2. Прийняття необхідних управлінських фінансових рішень щодо управління ризиками.
Оцінка	1. Реалізація обраного методу кількісного дослідження ризиків суб'єкта господарювання. 2. Встановлення абсолютних та відносних величин, що характеризують базові кількісні параметри ідентифікованого ризику на основі усталеної сукупності фінансових показників та коефіцієнтів.
Нейтралізація	1. Прийняття управлінських фінансових рішень щодо реалізації превентивних заходів фінансового, організаційного або правового характеру з метою забезпечення ефективності господарської операції суб'єктів господарювання (унікнення ризику, страхування, диверсифікації та хеджування тощо)

Джерело: [5, с. 92]

– оцінка відхилення, приведеного на ризик (рентабельність капіталу підприємства, приведена на ризик (RAROC); рентабельність активів підприємства, приведена на ризик (RAROA); капітал, приведений на ризик).

Ефективність будь-якої з вищезазначених концепцій оцінки ризиків та обґрунтування управлінських фінансових рішень залежить від інформаційного забезпечення та обізнаності фінансових менеджерів, що здійснюють управління сукупністю ризиків суб'єкта господарювання.

Структура моделі управління безпосередньо фінансовими ризиками відповідає основним функціонально-організаційним управлінським підходам. У таблиці 1 наведено основні етапи та шляхи реалізації моделі управління фінансовими ризиками.

Автори підкреслюють, що одним з найважливіших шляхів реалізації етапу нейтралізації фінансових ризиків є їх страхування. Завдання цієї стратегії полягає у визначенні доцільності збереження того чи іншого фінансового ризику. Загалом страхування вигідно вирізняється серед інших методів утримання рівня ризику (диверсифікації або хеджування), оскільки передбачає можливість отримати дохід і разом з тим усуває ризик зазнати збитків, тоді як, припустимо, хеджування фінансових ризиків не залишає можливості отримати дохід, проте усуває ризик зазнати збитків.

Згідно з даними Нацкомфінпослуг України та інтернет-журналу «Фориншурер» [4], страхування фінансових ризиків набуло значного поширення. Протягом 2011-2013 рр. спостерігалось поступове збільшення чистих страхових премій, які у 2013 р. склали 2 401,3 млн грн, що на 14,4% більше, ніж на кінець 2012 р. У зв'язку з нестабільним станом економіки України за 9 місяців 2014 р. обсяг чистих страхових премій порівняно з аналогічним періодом минулого року зменшився на 36,9% та становив 1 163,8 млн грн.

Розмір чистих страхових виплат з страхування фінансових ризиків у 2011 р. становив 801,1 млн грн. На кінець 2012 р. обсяг чистих страхових виплат зменшився на 45,3% і склав 438,0 млн грн. У 2013 р. відбулось суттєве зниження чистих страхових виплат на 79,6%. Спостерігається також зменшення чистих страхових виплат на 86,3% за 9 місяців 2014 р. порівняно з аналогічними даними за 2013 р. (рис. 2).

**Висновки.** Фінансові ризики трактуються як невиконання або неналежне виконання через певні причини страхувальником або його контрагентом фінансових чи інших договірних зобов'язань за укладеними між ними угодами. До фінансових ризиків, що можуть бути застрахованими, належать: ризики неплатежу;

ризики, пов'язані з банківськими кредитами; товарними кредитами; інвестиціями; виданими (прийнятими) гарантіями. Також до фінансових ризиків належать депозитний, валютний, інфляційний та деякі інші ризики [3, с. 23].

Ринкове середовище вносить в діяльність підприємств елементи невизначеності і поширює коло ризикових ситуацій, які виникають за присутності конкретних умов та обставин. Щоб вижити за цих складних умов, підприємствам необхідно приймати незвичні та сміливі рішення, що підвищує ступінь фінансового ризику. При зазначених обставинах підприємствам потрібно не уникати ризику, а вміти правильно оцінити його ступінь і безпосередньо управляти ним з метою обмеження. Підприємствам необхідно своєчасно врахувати чинники ризику при прийнятті управлінських рішень, кваліфіковано організувати процес управління ризиковою ситуацією, що спрямована на забезпечення адаптації діяльності підприємства до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища. Стратегія управління ризиковою ситуацією залежить від специфічних ризиків, які можуть виникати в процесі діяльності підприємства, можливості правильно оцінити конкретну ризикову ситуацію, знайти оптимальний варіант виходу з неї, враховуючи наявні у розпорядженні підприємства ресурси [6].

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про страхування: Закон України від 04.10.2001 р. № 2745-III.
2. Ваніна Д.А. Класифікація фінансових ризиків страхових організацій [Електронний ресурс] / Д.А. Ваніна. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2319/1/.pdf>.
3. Журавка О.С. Проблемні аспекти страхування фінансових ризиків в Україні / О.С. Журавка // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наукових праць. – Суми: УАБС НБУ, 2007. – Т. 20. – С. 16–24.
4. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України за 2011-2014 рр. [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html>.
5. Семіколенова С.В. Проблеми та перспективи розвитку страхування фінансових ризиків в Україні [Електронний ресурс] / С.В. Семіколенова, А.П. Грабар // Наукові записки НаУКМА. Серія «Економічні науки». – 2013. – Т. 146. – С. 91-95. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/NaUKMAe\\_2013\\_146\\_19.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/NaUKMAe_2013_146_19.pdf).
6. Тимошенко О.В. Страхування фінансових ризиків як фактор забезпечення фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Тимошенко // Економічний простір. – 2013. – № 71. – С. 135-143. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros\\_2013\\_71\\_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2013_71_16.pdf).



УДК 351.364

Пожар Є.П.  
викладач кафедри фінансів  
Черкаського державного технологічного університету

## МЕТОДИКА ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СОЦІАЛЬНИХ ДОПОМОГ

## METHODOLOGY OF FORECASTING VOLUMES OF FINANCIAL RESOURCES OF SOCIAL ASSISTANCE

### АННОТАЦІЯ

У статті з'ясовано сутність та специфіку формування фінансових ресурсів соціальних допомог. Подано перелік видів соціальних допомог, які фінансуються з державних фінансових фондів станом на 1 січня 2015 р. Згідно з чинним законодавством, яке регламентує виплати конкретних соціальних допомог, розроблено методику прогнозування обсягів фінансових ресурсів цих допомог.

**Ключові слова:** методика розрахунку обсягів соціальних допомог, соціальні допомоги, фінансові ресурси.

### АННОТАЦИЯ

В статье установлена сущность и специфика формирования финансовых ресурсов социальной помощи. Перечислены виды социальных пособий, финансируемых из государственных финансовых фондов по состоянию на 1 января 2015 года. Согласно действующему законодательству, которое регламентирует выплаты конкретных социальных пособий, разработана методика прогнозирования объемов финансовых ресурсов этих пособий.

**Ключевые слова:** методика расчета объемов социальной помощи, социальная помощь, финансовые ресурсы.

### ANNOTATION

The article deals with the nature and specifics of forming financial resources for social benefits. The list of social benefits funded by state financial assets as of January 1, 2015 is given. According to the current legislation regulating the payment of certain social benefits, technique forecasting the volume of financial resources of this assistance is designed.

**Keywords:** methods for calculating volumes of social benefits, social assistance, financial resources.

**Постановка проблеми.** Складні соціально-економічні умови, які склались в Україні в середині другого десятиліття ХХІ ст., зумовлені негативними чинниками зовнішнього та внутрішнього середовища. Ці чинники сформувались як глобалізаційними елементами зовнішньої економічної системи, так і суто внутрішніми, зокрема: високими рівнем корупції, тінізацією економіки, несприятливою політичною ситуацією, військовими діями на східних кордонах України тощо.

Як наслідок – зменшення темпів ВВП, що зумовлює зниження життєвого рівня населення. Ці обставини об'єктивно вимагають збільшення фінансових ресурсів на підтримку соціально вразливих верств населення, значною мірою із Державного та місцевих бюджетів, а також державних соціальних фондів.

Оптимальному витрачання коштів, а саме з використанням відповідної методики їх розрахунку, зокрема на перспективу, присвячено цю статтю.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Наукові дослідження проблем соціальних допомог відображено у працях Н. Балтачєєвої, О. Бендасюка, В. Гейця, Е. Лібанової, О. Кириленко, О. Осінської, В. Тропіної та ін.

Окрім наукових праць, які публікуються у фахових економічних журналах, виходять друком колективні та індивідуальні монографії. Наприклад, у індивідуальній монографії М. Кравченка «Система соціального захисту населення як об'єкт державної політики: методологія та практика» досліджено чинні інституційно-правові засади державного управління з використанням фінансових ресурсів на соціальні потреби населення, зокрема і окремих видів соціальних допомог [1].

У монографії М. Туленкова «Соціальний захист у соціальному вимірі» крізь призму соціологічного підходу з'ясовано теоретико-методологічні аспекти соціального захисту, його моделі, структуру й функції, а також роль у соціальному розвитку суспільства. Окремо досліджено витоки проблеми соціальних допомог у вітчизняній суспільній системі [2].

Отже, ця проблема в нинішніх реаліях України є актуальною.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на наявність публікацій з проблем соціальних допомог у вітчизняній науковій літературі, деякі аспекти цієї проблеми залишаються малодослідженими. Саме до такої проблеми належать алгоритм та методика прогнозування необхідних обсягів фінансових ресурсів соціальних допомог.

**Метою статті** є з'ясування специфіки формування фінансових ресурсів соціальних допомог в Україні та розробка методики прогнозування обсягів фінансових ресурсів соціальних допомог.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Забезпечення гідного життєвого рівня громадян – основне завдання політичної та державної еліти будь-якої країни. Ст. 46 Конституції України передбачає, що громадяни мають право на соціальний захист, що охоплює право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом [3].



Беручи до уваги важливість ролі соціальних допомог для нинішнього етапу розвитку України, конкретизуємо сутність соціальної допомоги. Необхідно зазначити, що витoki соціальної допомоги сягають давніх часів. Наприклад, у Вавілоні в 1750 р. до н.е. були розроблені Коди справедливості, які закликали людей любити ближніх, турбуватись про бідних [4, с. 171].

Розглянемо бачення поняття «соціальної допомоги» сучасними вітчизняними вченими.

Отже, В. Буяшенко під соціальною допомогою розуміє механізм суспільного самоконтролю, формування якого стало результатом раціонального усвідомлення необхідності такої допомоги у суспільстві для його подальшого поступу, який водночас не порушує принципів ліберальності, виконує найважливішу для суспільства функцію стабілізації і збереження соціуму, підтримання й гармонізації суспільних відносин, забезпечення умов для постійного його розвитку [4, с. 164].

Т. Калінеску, Т. Шаповалова та Г. Ліхонцова соціальну допомогу тлумачать як систему соціальних заходів у вигляді сприяння, підтримки і послуг, що соціальна служба для населення надає окремим особам або групам населення, або пом'якшення життєвих труднощів, підтримки їх соціального статусу і повноцінної життєдіяльності, адаптації у суспільстві [5, с. 324].

Проте, як зазначає В. Буяшенко, сьогодні вказує на те, що однозначності в розумінні поняття «соціальна допомога» не існує, воно залишається невизначеним навіть у професійному дискурсі, що призводить до ускладнень як у методологічній, так і у практичній площині [4, с. 162].

Також немає єдиних поглядів на соціальну допомогу як суспільний інститут і в зарубіжних вчених. Зокрема, Ф. Нойман, Г. фон Хафферкамп, С. Шардлоу виокремлюють «державну допомогу», «надання соціальних виплат і соціального розподілу», «соціальні послуги», «соціальна робота» [6, с. 8].

Беручи до уваги такий широкий спектр тлумачень поняття «соціальна допомога», візьмемо за основу види соціальних допомог, передбачені чинним законодавством України, зокрема Законом України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», Законом України «Про Державний Бюджет України на поточний рік» та іншими. Згідно з цими нормативно-правовими актами в Україні станом на 1 січня 2015 р. існують такі види соціальних допомог:

- державна соціальна допомога на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, грошове забезпечення батькам-вихователям і прийомним батькам за надання соціальних послуг у дитячих будинках сімейного типу та прийомних сім'ях за принципом «гроші ходять за дитиною»;

- допомога у зв'язку з доглядом за дитиною до досягнення нею трирічного віку;

- допомога на дітей, над якими встановлено опіку чи піклування;

- допомога на дітей одиноким матерям;

- щомісячна грошова допомога особі, яка проживає разом з інвалідом 1-ї чи 2-ї групи внаслідок психічного розладу, який за висновком лікарської комісії медичного закладу (ВКК) потребує постійного стороннього догляду;

- допомога при народженні дитини;

- допомога при усиновленні дитини;

- допомога у зв'язку з вагітністю та пологами;

- державна соціальна допомога інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам;

- державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям;

- щомісячні компенсаційні виплати непрацюючій працездатній особі, яка доглядає за інвалідом 1-ї групи або за особою, яка досягла 80-річного віку;

- компенсації фізичним особам, які надають соціальні послуги;

- компенсація додаткових витрат на оплату комунальних послуг в умовах підвищення цін і тарифів на послуги;

- порядок виплати одноразової матеріальної допомоги особам, які постраждали від торгівлі людьми;

- державна соціальна допомога особам, які не мають права на пенсію, та інвалідам, державна соціальна допомога на догляд;

- субсидія;

- тимчасова державна допомога дітям, батьки яких ухиляються від сплати аліментів, не мають можливості утримувати дитину або місце проживання їх невідоме [7].

Отже, нині в Україні налічується 17 видів соціальних допомог, проте необхідно зазначити, що у цьому переліку взято до уваги лише державну допомогу, яка фінансується з бюджетних або інших державних соціальних фондів. У сучасних реаліях України формуються види соціальних допомог, що надаються фізичним особам, які постраждали внаслідок військових дій в АТО, а також ці соціальні допомоги можуть надаватись корпоративними та приватними до них структурами.

Очевидно, що окремі види допомог, передбачені чинним законодавством України, реально не виконують покладених на них функцій через незначні фінансові ресурси, які направляються конкретним отримувачам такої допомоги. Згідно із Законом України «Про державну допомогу сім'ям з дітьми» та «Порядком призначення і виплати державної допомоги сім'ям з дітьми», затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2001 р. № 1751 мінімальний розмір державної допомоги складає:

- на дітей віком до 6 років – з 01.01.2015 р. – 309,6 грн, з 01.12.2015 р. – 350,1 грн;

- на дітей віком від 6 до 18 років – з 01.01.2015 р. – 385,0 грн, з 01.12.2015 р. – 436,5 грн;

– на дітей-студентів віком від 18 до 23 років – з 01.01.2015 р. – 365,4 грн, з 01.12.2015 р. – 413,4 грн.

Максимальний розмір:

– на дітей віком до 6 років – з 01.01.2015 р. – 516,0 грн, з 01.12.2015 р. – 583,5 грн;

– на дітей віком від 6 до 18 років – з 01.01.2015 р. – 643,0 грн, з 01.12.2015 р. – 727,5 грн;

– на дітей-студентів віком від 18 до 23 років – з 01.01.2015 р. – 609,0 грн, з 01.12.2015 р. – 683,0 грн [7].

Ці обсяги фінансових ресурсів свідчать, що їх недостатньо. Саме тому доцільно розробити нову методику, яка б сприяла формуванню таких обсягів соціальних допомог у розробці конкретних видів, які б поступово у перспективі наближали ці обсяги до європейських стандартів.

Зрозуміло, що в найближчому майбутньому наблизитись до рівня стандартів високорозвинених країн ЄС: Англії, Франції, Швейцарії, Німеччини – не вдасться, але у недалекій перспективі наблизитись до Румунії, Словаччини, Угорщини – є реальним завданням за умови реалізації передбачених реформ.

Беручи до уваги європейський вектор суспільного розвитку України, запропоновано методику прогнозування обсягів фінансових ресурсів соціальних допомог.

Методика ґрунтується на таких складових, які реалізуються за алгоритмом (рис. 1).

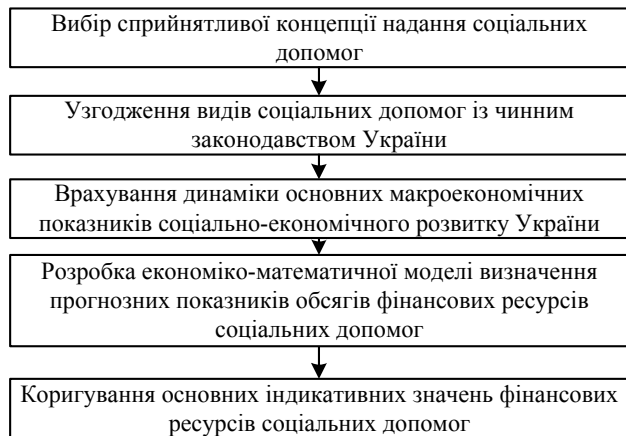


Рис. 1. Алгоритм розробки методики визначення прогнозних значень обсягів фінансових ресурсів соціальних допомог

Обґрунтуємо методику у визначеній послідовності:

1. Для нинішніх реалій України найбільш сприйнятливою концепцією буде концепція соціальної держави. Саме принципи цієї концепції найбільш повно відображають ментальність українського народу, суспільні відносини та повільність економічного розвитку.

2. Перелік видів соціальних допомог, обсяги яких прогнозуються, повинні узгоджуватись із чинним законодавством для формування відповідних соціальних програм.

3. Оскільки обсяги фінансових ресурсів, спрямованих на потреби соціального захисту, мають корелювати із динамікою ВВП, то у цьому випадку має бути витримано відношення:

$$\Delta VFR_N = \Delta VGDP, \quad (1)$$

де  $\Delta VFR_N$  – темпи приросту обсягів фінансових ресурсів, які витрачаються у поточному році, %;

$\Delta VGDP$  – темпи приросту обсягів валового внутрішнього продукту, %.

4. Щодо розробки економіко-математичної моделі, допустимо, що перелік соціальних допомог є вичерпним, темпи підвищення окремих нормативів конкретних видів соціальних допомог визначаються із соціальної значимості цього виду допомог, збільшення чи зменшення загальних обсягів соціальних допомог залежить від динаміки ВВП. Беручи до уваги ці підходи, введемо такі позначення:

$A$  – конкретний вид соціальної допомоги;

$i, n$  – зумовлена кількість видів соціальної допомоги;

$K$  – індекс збільшення конкретного виду соціальної допомоги;

$V, m$  – зумовлена кількість індексу конкретного виду допомоги;

$P$  – загальний темп приросту ( $> 1$ ) або зменшення ( $< 1$ ) обсягів ВВП.

Отже, у такому взаємозв'язку загальний обсяг фінансових ресурсів, необхідних на перспективний період, можна описати таким рівнянням:

$$S = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m (A_1 K_1 + A_2 K_2 + \dots + A_n K_m) \times P, \quad (2)$$

де  $S$  – загальний обсяг фінансових ресурсів соціальних допомог у перспективному періоді (млрд грн).

Як свідчать реалії України, зважаючи на специфіку її суспільного розвитку та ментальні риси, обсяги окремих видів допомог можуть зростати без взаємозв'язку із ВВП.

Така залежність є класичною у розумінні оптимального фінансування обсягів соціальних допомог.

5. Залежно від темпів зростання ВВП, наявної зовнішньої допомоги, інших металічних чинників як окремі нормативи соціальної допомоги, так і загальні обсяги соціальних допомог можуть, як правило, зростати.

**Висновки.** Складні суспільні умови в сьогоднішній Україні формують несприятливу соціально-економічну ситуацію. Є великі проблеми у працевлаштуванні молоді, яка закінчила вищі навчальні заклади, банкрутують підприємства, несприятлива торгівельна кон'юнктура – все це зумовлює необхідність формування мережі соціальних допомог.

У статті запропоновано методику розрахунку цих видів соціальних допомог, яка сприятиме прогнозним розрахункам загальних обсягів цих допомог.

Беручи до уваги актуальність тематики дослідження, доцільно продовжити наукові пошуки у цьому напрямі.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Кравченко М.В. Система соціального захисту населення як об'єкт державної політики: методологія та практика: моногр. / М.В. Кравченко; НАДУ при Президентіві України. – К.: ДП «Інформ-аналіт. агентство», 2012. – 451 с.
2. Туленков М.В. Соціальний захист у соціологічному вимірі: моногр. / М.В. Туленков. – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 178 с.
3. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/Laws/Show/254%DO%BA/96>.
4. Буяшенко В.В. Соціальна допомога в контексті повсякденності / В.В. Буяшенко // Гуманітарний вісник ЗДІА. – 2009. – Вип. 39. – С. 160-173.
5. Калінеску Т.В. Фінансове забезпечення соціальної допомоги: підруч. / Т.В. Калінеску, Т.В. Шаповалова, Г.С. Ліхоносова. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2014. – 360 с.
6. Социальная работа: учебное пособие / под ред. В.И. Курбатова. – 2-е изд.. – Ростов н/Д: Феникс, 2003. – 568 с.
7. Основні види соціальних допомог на 2015 р. [Електронний ресурс] // Муніципальний інформаційний портал Сумської міської ради. – Режим доступу: <http://www.meria.sumy.ua/index.php?do=cat7category>.

УДК 336.1:352

Простебі Л.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СІЛЬСЬКИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

### FEATURES OF FORMATION OF INCOME OF RURAL BUDGETS IN UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості формування доходної частини сільських бюджетів. Структура доходів сільських бюджетів повинна відображати баланс самодостатності органів місцевої влади. Визначено основні джерела наповнення сільських бюджетів в контексті змін до бюджетного та податкового законодавства.

**Ключові слова:** сільські бюджети, доходи бюджету, місцеві податки і збори, територіальні громади.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности формирования доходной части сельских бюджетов. Структура доходов сельских бюджетов должна отражать баланс самодостаточности органов местной власти. Определены основные источники наполнения сельских бюджетов в контексте изменений в бюджетное и налоговое законодательство.

**Ключевые слова:** сельские бюджеты, доходы бюджета, местные налоги и сборы, территориальные общины.

#### ANNOTATION

The peculiarities of the formation of income of rural budgets are researched in this scientific article. The structure of the income of rural budgets should reflect the balance of self-sufficiency of the local authorities. The paper determines the main sources of financing rural budgets in the context of changes to the budget and tax legislation.

**Keywords:** rural budgets, budget revenues, local taxes and fees, local communities.

**Постановка проблеми.** Рівень соціально-економічного розвитку сільських територій залежить від якості формування доходів та напрямків використання видатків сільських бюджетів. Нині в Україні відбуваються процеси реформування місцевого самоврядування шляхом децентралізації. Тому питання формування доходної частини бюджетів місцевого самоврядування є актуальним в контексті реформування бюджетного та податкового законодавства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми і особливості формування доходів бюджетів місцевого самоврядування досліджували багато вчених-економістів. Слід виділити наукові доробки щодо теоретичних і практичних аспектів зазначеної теми таких вчених: Н. Вовна [1], О. Кириленко, І. Дробуш [2], В. Кравченко, Л. Карамушка [3], І. Луніна, О. Корнева [4], О. Назар [5], Л. Рябушка [6], О. Чугунов [7] та багато інших. У дослідженнях цих науковців розглянуто теоретичні аспекти оптимізації формування і резерви зростання доходів бюджетів місцевого самоврядування, зарубіжний досвід формування фінансової основи місцевого самоврядування, проаналізовано фінансову спроможність бюджетів місцевого самоврядування у забезпеченні соціально-економічного розвитку територій. Проте, на нашу думку, практичні аспекти формування доходів сільських бюджетів потребують подальших досліджень, зокрема в контексті реформування бюджетного та податкового законодавства.

**Метою статті** є дослідження особливостей формування доходів сільських бюджетів в умовах реформування податкового і бюджетного законодавства.

**Виклад основного матеріалу.** Структура доходів сільських бюджетів повинна відображати балансу самодостатності органів місцевої влади. Обсяг доходів, які мобілізуються в сільських бюджетах, впливає на економічну самостійність органів місцевого самоврядування і результативність виконання покладених на них повноважень.

Бюджетний кодекс України [8] регламентує структуру доходів сільських

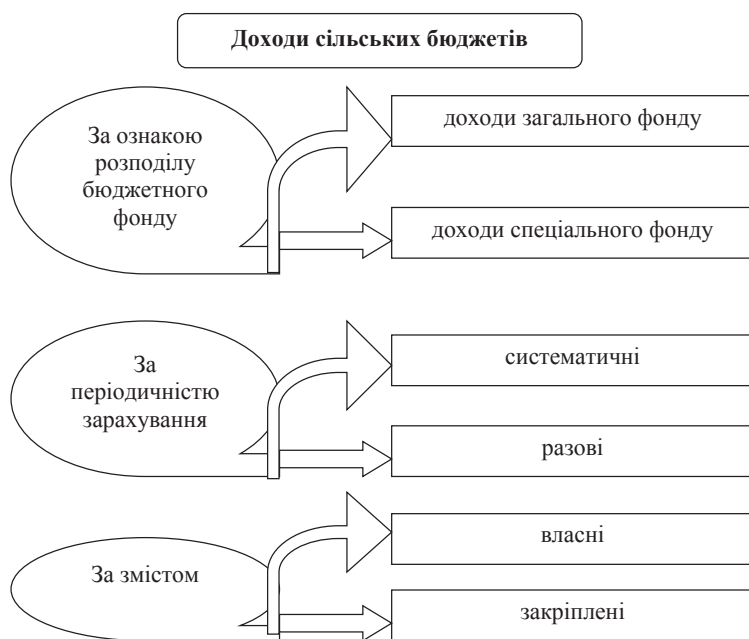


Рис. 1. Класифікація доходів сільських бюджетів



бюджетів за розділами бюджетної класифікації на податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, трансферти.

Основні класифікаційні ознаки доходів сільських бюджетів зображено на рисунку 1.

Використовуючи звітність Карапчівської сільської ради Вижницького району Чернівецької області, проаналізуємо виконання бюджету с. Карапчів за доходами з огляду на їх класифікацію, склад та структуру за 2012-2014 рр.

За статистичними показниками таблиці 1 дослідимо особливості формування доходів бюджету с. Карапчів.

За 2012-2014 рр. спостерігається зростання обсягів податкових надходжень до бюджету зазначеного села. У 2014 р. податкових надходжень до бюджету села надійшло 479 561,1 грн, що на 24,4% (або на 9 4078,0 грн) більше ніж у 2013 р. Відхилення податкових надходжень за 2012-2014 рр. в абсолютній величині склало 88 542,5 грн. Збільшення цього виду надходжень за відповідний період сягнуло 22,6%.

Розглянемо надходження до бюджету с. Карапчів неподаткових надходжень. Зокрема, у 2012 р. вони надійшли в сумі 9 081 грн, у 2013 р. їх значення зменшилося на 6 940 грн і становило 2 141 грн. У 2014 р. неподаткових надходжень до бюджету села надійшло 17 406,7 грн. Відносно відхилення неподаткових надходжень за 2012-2014 рр. склало 91,7%.

Надходження до бюджету с. Карапчів від операцій з капіталом протягом досліджуваного періоду (2012-2014 рр.) мали тенденцію до зменшення, яке за весь період склало 88%.

Надходження від цільових фондів бюджету с. Карапчів також мали тенденцію до зменшення протягом 2012-2014 рр. (змен-

шення зазначених надходжень за весь період склало 77%).

Спостерігаємо зростання власних доходів (без врахування трансфертів) бюджету села протягом 2012-2014 рр. на 2,4%. В абсолютному значенні власні доходи бюджету села зросли на 12 023,8 грн і у 2014 р. склали 510 307,0 грн.

У 2012-2014 рр. спостерігалася тенденція до незначного зростання обсягу офіційних трансфертів у доходах бюджету с. Карапчів Вижницького району. У 2013 р. зазначеного виду доходів отримано в сумі 1 054 574 грн, що на 0,1%, або на 574 грн менше за показник 2012 р. У 2014 р. трансфертів до бюджету с. Карапчів отримано в розмірі 1 070 000 грн, що на 1,5%, або на 15 426 грн більше за показник 2013 р. Зростання зазначеного виду надходжень за 2012-2014 рр. склало 1,5%.

Статистичні показники таблиці 2 дають змогу побачити питому вагу структури доходів бюджету с. Карапчів.

Частка трансфертів у загальній структурі доходів бюджету цього села є найвищою. У 2012 р. вона склала 67,9%, у 2013 р. – 71,4%, а у 2014 р. – 67,7%.

Розглянемо частку податкових надходжень у загальній структурі доходів бюджету села. У 2012 р. питома вага податкових надходжень становила 25,2%, у 2013 р. цей показник трохи зріс і становив 26,1%, а у 2014 р. зріс і склав 30,3%. Зокрема, у 2014 р. надійшло коштів на 4,2% більше ніж у 2013 р. та на 5,2% більше ніж у 2012 р.

Частка неподаткових надходжень до бюджету села у 2012-2014 рр. була незначною і становила у 2012 р. 0,6%, у 2013 та 2014 рр. – 0,1% і 1,1%, відповідно.

Таблиця 1  
Динаміка доходів бюджету с. Карапчів Вижницького району за 2012-2014 рр.

грн.

Доходи	Роки			Абсолютне відхилення, +/-			Відносне відхилення, %		
	2012	2013	2014	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Податкові надходження	391 018,6	385 483,1	479 561,1	-5 535,5	94 078,0	8 8542,5	-1,4	24,4	22,6
Неподаткові надходження	9 081,0	2 141,0	17 406,7	-6 940,0	15 265,7	8 325,7	-76,4	713,0	91,7
Доходи від операцій з капіталом	84 359,5	23 050,0	10 159,2	-61 309,5	-12 890,8	-74 200,4	-72,7	-55,9	-88,0
Цільові фонди	13 824,0	11 806,0	3 180,0	-2 018,0	-8 626,0	-10 644,0	-14,6	-73,1	-77,0
Всього власних доходів	498 283,1	422 480,1	510 307,0	-75 803,1	87 826,9	12 023,8	-15,2	20,8	2,4
Офіційні трансферти	1 054 000	105 4574	1 070 000	574,0	15 426,0	16 000,0	0,1	1,5	1,5
Разом доходів	1 552 283,1	1 477 054,1	1 580 307	-75 229,1	103 252,9	28 023,8	-4,8	7,0	1,8

Джерело: складено на основі фінансової звітності Карапчівської сільської ради Вижницького району Чернівецької області

Питома вага доходів від операцій з капіталом досліджуваного сільського бюджету у 2012 та 2014 рр. мала тенденцію до зменшення. І становила у 2012 р. 5,4%, у 2013 та 2014 рр. – 1,6% та 0,6%, відповідно. Тобто за весь період зменшилася на 4,8%.

Оцінка виконання бюджету с. Карапчів Вижницького району Чернівецької області за доходами протягом 2012-2014 рр. показала, що цей сільський бюджет є дотаційним. Бо найбільшу питому вагу в загальній структурі доходів бюджету села займають офіційні трансферти (близько 70%). Отож, бюджет с. Карапчів недостатньо забезпечений власними фінансовими ресурсами. Зокрема, їх питома вага у доходах сільського бюджету у 2012 р. становила 32,1%, а у 2014 р. – 32,3% (рис. 2).

Отже, беззаперечно необхідними є заходи щодо реформування системи місцевого самоврядування, яке повинно починатися з базового рівня бюджетної системи. Адже дохідна база сільських бюджетів недостатньо забезпечена власними фінансовими ресурсами.

Нині відбуваються зміни в бюджетному законодавстві України. Перші кроки реформування щодо децентралізації влади вже зроблені. Зо-

крема, прийнято Закони України «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин» [9], «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [10]. Цими законодавчими актами передано органам місцевого самоврядування стабільні джерела доходів для реалізації їх бюджетних повноважень.

З метою стимулювання громад до об'єднання (сформувати спроможні територіальні громади) в рамках реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади передбачено, що громади, які будуть об'єднуватися відповідно Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [11], матимуть такі повноваження, як міста обласного значення, і прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом.

Вважаємо, що первинні заходи щодо реформування бюджетної системи призводять до суттєвого зниження фінансової спроможності бюджетів базового рівня, хоча і є ефективним стимулом до об'єднання.

Органи місцевого самоврядування в селах, селищах, що не об'єдналися, позбавляються

права на виконання делегованих державою повноважень. Зазначимо, що податок на доходи фізичних осіб тепер до сільських бюджетів не надходить. Щоб повернути собі прибутковий податок, сільським радам доведеться об'єднуватися і формувати спроможні територіальні громади, хоча громади це поки не схваляють. Сьогодні більшість жителів сіл, селищ проти об'єднання. Але іншого виходу наразі не має. Крім того, якщо люди все-таки

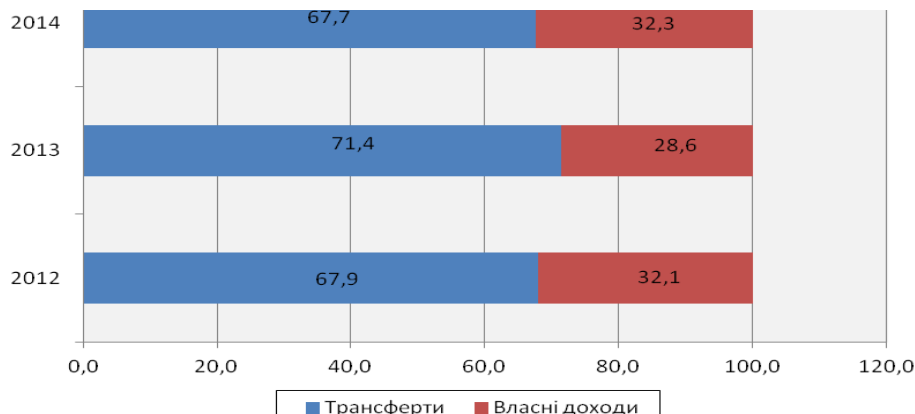


Рис. 2. Питома вага власних доходів та трансфертів у структурі доходів бюджету с. Карапчів за 2012-2014 рр.

Таблиця 2

Структура доходів бюджету с. Карапчів Вижницького району, 2012-2014 рр., грн

Доходи	Роки						Відхилення, %		
	2012		2013		2014				
	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %	Факт	Питома вага, %	2013/ 2012	2014/ 2013	2014/ 2012
Податкові надходження	391 018,6	25,2	385 483,1	26,1	479 561,1	30,3	0,9	4,2	5,2
Неподаткові надходження	9 081,0	0,6	2 141,0	0,1	17 406,7	1,1	-0,4	1,0	0,5
Доходи від операцій з капіталом	84 359,5	5,4	23 050,0	1,6	10 159,2	0,6	-3,9	-0,9	-4,8
Цільові фонди	13 824,0	0,9	1 1806,0	0,8	3 180,0	0,2	-0,1	-0,6	-0,7
Офіційні трансферти	1 054 000,0	67,9	1 054 574,0	71,4	1 070 000,0	67,7	3,5	-3,7	-0,2
Всього надходжень	1 552 283,1	100,0	1 477 054,1	100,0	1 580 307,0	100,0			

Джерело: складено на основі фінансової звітності Карапчівської сільської ради Вижницького району Чернівецької області

будуть готові до об'єднання, потрібно вирішити, з ким об'єднуватися; адже об'єднана громада повинна бути самодостатньою. Поки що відповіді на це питання немає.

Якщо розглядати структуру доходів сільських бюджетів, то вона зазнала деяких змін. Наприклад, за сільськими бюджетами закріплено 5% акцизу з тютюнових виробів, алкогольних напоїв та нафтопродуктів; 100% державного мита; 25% екологічного податку; до категорії місцевих податків переведено плату за землю; розширено базу оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком нежитлового майна та автомобілів з великим об'ємом двигуна.

Зауважимо, що органам місцевого самоврядування надано право самостійно приймати рішення щодо ставки податку на нерухоме майно для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості (0-2% мінімальної зарплати за 1 кв. м) з урахуванням типів об'єктів та зональності їх розташування, а також права встановлювати пільги зі сплати цього податку.

Структурам міжбюджетних трансфертів дещо змінилась порівняно з минулими роками. Міжбюджетні трансферти поділяються на такі види: базову дотацію, субвенції, реверсну дотацію, додаткові дотації [8].

Наприклад, базова дотація – це трансферт, що надається з державного бюджету місцевим бюджетами для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій. Реверсна дотація – це кошти, що передаються до державного бюджету з місцевих бюджетів для горизонтального вирівнювання податкоспроможності територій [8].

Цікаво, що базова дотація селищним, сільським бюджетам надаватиметься лише у разі їх об'єднання та створення об'єднаних територіальних громад.

Національна модель організації місцевого самоврядування вимагає формування спроможних територіальних громад, здатних брати на себе відповідальність та самостійно вирішувати питання місцевого значення. Це завдання зумовлює необхідність надання права утворювати об'єднані територіальні громади не лише сільським громадам, що мають єдиний адміністративний центр, а й іншим громадам, зокрема й різновидовим, а також всіляко заохочувати й підтримувати місцеві ініціативи щодо можливого співробітництва територіальних громад в Україні. Це дасть можливість не тільки раціоналізувати організаційну систему муніципального управління, концентрувати матеріально-фінансові ресурси, але й вирішувати численні соціально-економічні проблеми територіальних громад [2].

Досвід розвинених європейських країн свідчить, що характерна особливість низових територіальних одиниць полягає в наявності досить розвинутої системи місцевого оподаткування з високим рівнем юридичної відповідальнос-

ті щодо введення місцевих податків і зборів, установлення порядку їх нарахування та стягнення. Наприкінці 90-х рр. XX ст. за рахунок місцевих податків формувалися 61% комунальних доходів у Швеції, 51% – у Данії, 46% – у Швейцарії, 43% – у Норвегії, 36% – у Франції, 34% – у Фінляндії, 31% – в Іспанії, 37% – у Великобританії, 46% – у Німеччині. Україна має переймати досвід розвинених країн ЄС з приводу формування власних доходів місцевих бюджетів. Вони становлять у Швеції та Швейцарії понад 70%, в Іспанії – 50%, у Норвегії – 56% [4, с. 20-21].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Отже, на основі аналізу бюджету с. Карапчів Вижицького району Чернівецької області ми дійшли висновку, що найбільшу питому вагу в загальній структурі доходів бюджету села займають офіційні трансферти (близько 70%). Тож бюджет с. Карапчів недостатньо забезпечений власними фінансовими ресурсами. Беззаперечно, необхідними є заходи щодо реформування системи місцевого самоврядування. Для збалансування фінансових можливостей та повноважень місцевого самоврядування необхідно посилити систему фінансового забезпечення територіальних громад. Процес реформування місцевого самоврядування, відбувається в складних економічних умовах. Дохідна частина сільських бюджетів зазнала суттєвих змін, які повинні збільшити власні фінансові ресурси. Запущено процес створення спроможних територіальних громад, шляхом об'єднання. Але, вважаємо, що первинні заходи щодо реформування бюджетної системи призводить до суттєвого зниження фінансової спроможності бюджетів базового рівня, хоча і є ефективним стимулом до об'єднання. Проте слід зазначити, що система територіальної організації влади потребує удосконалення.

Зміцненню фінансової спроможності бюджетів місцевого самоврядування сприятиме збільшенню власних фінансових ресурсів на основі зарубіжного досвіду. Зокрема, необхідно збільшити фіскальну роль місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів; дозволити самостійно запроваджувати територіальним громадам на своїй території власні податки і збори.

Найбільшу актуальність, на нашу думку, становитимуть подальші дослідження, що вивчатимуть проблеми та напрямки збільшення дохідної частини бюджетів місцевого самоврядування.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовна Н.І. Доходи місцевих бюджетів: оптимізація формування та резерви зростання: дис. к.е.н. [Електронний ресурс] / Н.І. Вовна; Тернопільський державний економічний ун-т. – Т., 2006. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/ard/2006/06vnifrz.zip>.
2. Дробуш І.В. Укрупнення територіальних громад як необхідна умова реалізації соціальної функції місцевого само-

- врядування [Електронний ресурс] / І.В. Дробуш // Часопис Національного університету «Острозька академія». Серія «Право». – 2014. – № 2 (10). – Режим доступу: <http://lj.oa.edu.ua/articles/2014/n2/14divfms.pdf>.
3. Карамушка Л.І. Місцевий бюджет як фінансова основа розвитку територіальних громад / Л.І. Карамушка // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 23/1. – С. 206-210.
  4. Корнева О.В. Європейський досвід формування матеріально-фінансової основи місцевого самоврядування / О.В. Корнева // Юридичний науковий електронний журнал: електронне наукове фахове видання ДВНЗ «Запорізький національний університет». – 2015. – № 1. – С. 20-24.
  5. Назар О. Теоретичні основи фінансової автономії органів місцевого самоврядування / О. Назар // Актуальні проблеми державного управління. Збірник наукових праць Одеського регіонального інституту державного управління. – 2013. – Вип. 3 (55). – С. 145-147.
  6. Рябушка Л.Б. Аналітична оцінка фінансової спроможності місцевих бюджетів у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / Л.Б. Рябушка, В.В. Койло // Бізнесінформ. – 2013. – № 11. – С. 148-156.
  7. Чугунов О.І. Бюджети місцевого самоврядування як інструмент соціально-економічного розвитку територій / О.І. Чугунов // Економічний вісник університету. – 2014. – Вип. 23/1. – С. 261-266.
  8. Бюджетний кодекс України за станом на 13.03.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
  9. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 р. № 79-8 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19>.
  10. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28.12.2014 р. № 71-19 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.
  11. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України від 05.02.2015 р. № 151-7 [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.



УДК 338.22;343.23

**Руснак Л.Р.**  
*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри соціально-гуманітарних наук,  
економічної теорії та права  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету*

## КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВОМУ ШАХРАЙСТВУ

## CONCEPTUAL BASES OF DEVELOPMENT OF TARGET PROGRAM FOR FINANCIAL FRAUD COUNTERACTION

### АНОТАЦІЯ

Проведений у статті аналіз дозволяє знайти науково обґрунтовані підходи до визначення політики формування механізму протидії кримінальним явищам у сфері економіки в частині мінімізації шахрайських явищ і мінімізації цих загроз економічній безпеці. Для цього необхідно вирішити чимало питань методологічного порядку, від чого залежить розв'язання тактичних завдань національної економічної політики, так і принципових завдань стратегічного напрямку, що стосуються розробки основ розглянутого механізму протидії.

**Ключові слова:** фінансове шахрайство, економічна безпека, фінансова система, тіньова економіка, макроекономіка.

### АННОТАЦИЯ

Проведенный в статье анализ позволяет найти научно обоснованные подходы к определению политики формирования механизма противодействия криминальным явлениям в сфере экономики в части минимизации мошеннических явлений и минимизации этих угроз экономической безопасности. Для этого необходимо решить ряд вопросов методологического порядка, от чего зависит решение тактических задач национальной экономической политики, так и принципиальных задач стратегического направления, касающиеся разработки основ рассматриваемого механизма противодействия.

**Ключевые слова:** финансовое мошенничество, экономическая безопасность, финансовая система, теневая экономика, макроэкономика.

### ANNOTATION

This article analysis allows finding evidence-based approaches to determining policy formation mechanism of counteraction to criminal phenomena in the economy in terms of minimizing fraudulent phenomena and minimizing these threats to economic security. It is necessary to solve a number of issues of methodological procedure, which determines solving tactical problems of national economic policy and principal tasks of strategic direction related to the development of basis of the mechanism of resistance.

**Keywords:** financial fraud, economic security, financial system, shadow economy, macroeconomics.

**Постановка проблеми.** Насамперед потрібно сказати, що в концептуальному плані механізм протидії явищам шахрайства в економічній сфері й економічного управління повинен «працювати» на реалізацію національних інтересів України в сфері економіки. До складу цих інтересів входить: забезпечення здатності економіки функціонувати в режимі розширеного відтворення; підвищення рівня добробуту і якості життя населення; підтримка єдності й стабільності фінансово-банківської й кредитно-фінансової системи, збалансованості й пропорційності розвитку ключових галузей народ-

ного господарства, раціональності структури зовнішньої торгівлі, незалежності України на стратегічних напрямках науково-технічного прогресу; створення економічних, правових та інших умов для збереження єдиного економічного простору, уникнення криміналізації суспільства, оптимізації участі держави в макро-економічному регулюванні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми економічної безпеки у фінансовій сфері висвітлено у працях вітчизняних науковців О.І. Барановського, З.С. Варналія, О.С. Власюка, А.С. Гальчинського, В.М. Гейця, Б.М. Данилишина, Я.А. Жаліла, В.В. Засанського, М.Д. Ковальова, Т.Т. Ковальчука, О.Є. Користіна, І.П. Мігус, В.І. Мунтіяна, Г.А. Пастернак-Таранушенка, С.І. Пирожкова, В.А. Предборського, Д.К. Прейгера, А.І. Сухорукова, В.І. Франчука, Є.В. Хлобистова та ін. Серед зарубіжних економістів доцільно виокремити Л. Абалкіна, У. Бека, З. Бжезінського, Дж. Голдена, Р. Келлі, Л. Олвея, Є. Олейнікова, Т. Сандлера, В. Сенчагова, В. Тамбовцева, К. Хартлея, які також досліджували проблематику економічної безпеки держави.

З метою визначення принципових підходів до стратегії протидії фінансовому шахрайству необхідно знайти головне джерело генерування факторів детермінації кримінальних за наслідками і соціально деструктивних за характером явищ в економіці. Це джерело проявляється в наявності протиріч, що виникають між економічними інтересами суспільства й інтересами окремих соціальних груп, що діють у сфері економіки.

Головне із цих протиріч полягає в антагонізмі між загальним, єдиним, інтегральним інтересом суспільства, з одного боку, і приватним, особливим, специфічним інтересом бізнесу – з іншої. Саме різноспрямованість таких інтересів і породжує глибинні протиріччя й антагонізми в системі економічних відносин в економіці й управлінні нею. При цьому завдання суспільства й держави повинні полягати у тому, щоб не доводити загострення подібних протиріч до рівня соціальних конфліктів, вибухів або революцій. В ідеальному плані необхідне проведен-

ня такої політики, яка спрямована на мінімізацію або оптимізацію й навіть гармонізацію системи економічних інтересів [7].

**Мета та завдання дослідження.** Спробуємо сформулювати мету й завдання механізму протидії явищам фінансового шахрайства й економічного управління в національному господарстві. Мета може полягати у формуванні такої системи управління економікою, яка б забезпечувала витіснення криміналізованої економічної діяльності в сфері підприємництва за рахунок застосування економічних, фінансових, фіскальних та інших економіко-правових і організаційно-управлінських методів. У сукупності ці методи покликані забезпечити мінімізацію та усунення макроруйнівних економічних явищ і процесів. Такий підхід впливатиме на фактори детермінації кримінальних економічних явищ і процесів, а не намагатиметься боротися з наслідками вже скоєних кримінальних діянь. Важливо, що названа стратегія здатна забезпечити не тільки скорочення кримінальних явищ у сфері економічної діяльності й управління, але й одночасно сприятливо впливати на причини незбалансованості національного господарства [2].

Реалізація названої мети може бути забезпечена за рахунок вирішення кількох важливих завдань:

- забезпечення протидії шахрайським явищам і процесам за рахунок застосування комплексу засобів державного впливу на функціонуючу в країні систему економічних відносин та інститутів;

- виявлення й усунення загроз економічній безпеці шахрайського характеру, що виходять переважно від системи макроекономічного управління й соціальних інститутів, відповідальних за розробку й здійснення національної економічної політики на макро- і мезо- і мікроекономічному рівні й гармонізацію різнонаправлених економічних інтересів;

- виявлення конструктивних та системних недоліків чинної моделі господарського механізму, що генерують шахрайство як деструктивний економічний феномен, і на цій основі визначення передумов для її реформування (модернізації) або зміни на нову, яка здатна мінімізувати витрати й ризики, що спричиняють криміногенні та інші фактори і забезпечують відтворення властивостей соціальності, асоціативності, гуманізму й демократизму в системі економічних відносин;

- формування інституціональних і функціональних передумов для попередження, виявлення, мінімізації та елімінування деструктивних факторів в економіці, що породжують шахрайства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У процесі формування системи структурування механізму протидії криміналізації економіки особливе значення має виділення головних суб'єктів (держава, суспільство та їх інститу-

ти) і об'єкти управлінських впливів (суб'єкти економічної діяльності: фірми, домашні господарства), визначення інституціональних і функціональних основ цього механізму й основних його компонентів, вибір підходів і методів протидії, визначення етапів і послідовності формування механізму.

Визначимо основні елементи структури механізму протидії явищам фінансового шахрайства й економічного управління в національному господарстві:

- нормативно-правова діяльність;
- правозастосовна й правоохоронна діяльність;

- системна складова (за підтримки стабілізації й гармонізації елементів чинного господарського механізму, або при виявленні в ньому системних непереборних деструктивних властивостей – щодо трансформації й заміні системи управління макроекономікою й держуправлінням);

- складова, що забезпечує (організаційно-управлінські, організаційно-економічні й інші впливи).

Далі слід сказати про інституціональні основи розглянутого механізму. Ці основи можуть складатися за рахунок формування:

- системи правових інститутів (норм права, законодавчої бази регулювання економічної діяльності й системи економічного управління, а також системи державних і суспільних інститутів, що здійснюють реалізацію норм права, правозастосування й охорону правового режиму в національній економіці);

- системи економічних відносин;

- економічних інститутів управління макроекономікою [7].

Поряд з інституціональними важливо визначити й функціональні основи механізму протидії. Їхня розробка передбачає формування:

- по-перше, організаційно-управлінських структур, норм і процедур, що забезпечують реалізацію завдань функціонування самого механізму, тобто завдань попередження, витіснення, мінімізації та елімінування шахрайства у сфері підприємницької діяльності;

- по-друге, системи індикаторів і показників: а) рівня дисфункціональної інституціональної системи протидії криміналізації економіки; б) рівня враження макроекономіки кримінальними явищами (враховуючи явища економічного шахрайства); в) рівня враження кримінальними явищами (переважно корупційного характеру) системи державного управління в цілому й макроекономікою, зокрема, ступеня її дисфункціональності в результаті корупції;

- по-третє, наукових основ самого механізму, враховуючи розробку теоретико-методологічного й науково-прикладного обґрунтування.

З метою формування ефективного механізму протидії фінансовому шахрайству у підприємстві важливо визначити підходи й методи такої протидії, розробити етапи й позитивні

внутрішні й зовнішні передумови формування самого механізму [6].

Зазначимо, що вибір підходів і методів протидії фінансовому шахрайству зумовлений постановкою мети й завдань формування самого механізму протидії, при цьому важливо врахувати й конкретні історичні умови епохи, в яку живе суспільство. Механізм протидії фінансовому шахрайству може складатися з таких методів впливу:

- застосування карної репресії (норм кримінального права, застосування яких передбачає карні санкції до правопорушників), норм і санкцій інших галузей права, які регулюють економічні відносини і економічну діяльність;
- використання фінансово-економічних регуляторів і санкцій (наприклад для протидії відмиванню злочинних доходів);
- застосування прямих адміністративних заборон і обмежень у сфері економічної діяльності;
- використання з метою блокування поширення й наступної мінімізації кримінальних процесів в економіці й системі управління інструментарію суспільної думки, позитивних моральних імперативів.

Важливе місце в цьому механізмі повинно належати визначенню основних етапів його формування. Таких етапів можна виділити кілька:

- а) постановка і вивчення проблеми;
- б) розробка наукових і методологічних підстав політики протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;
- в) формування концепції механізму протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;
- г) формування концептуальних уявлень щодо інституційних та функціональних засад механізму протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;
- д) підготовка та реалізація програми (політики) протидії явищам шахрайства у сфері бізнесу та економічного управління в національному господарстві;
- г) здійснення програм (для такого механізму зовнішніх), що забезпечують формування нової моделі національної економічної системи, нової системи макроекономічного управління, нових моделей економічної поведінки тощо, за посередництвом яких відтворюються нові інституційні та інші умови, що мінімізують кримінальні явища в економіці, зокрема явища економічного шахрайства.

Для того щоб сформувати ефективний механізм протидії фінансовому шахрайству, потрібна наявність і відповідних сприятливих зовнішніх умов, і передумов. До них можуть належати такі:

- 1) демократизація й гуманізація у політичному та економічному житті суспільства;

- 2) соціальна підтримка суспільством економічних реформ, що передбачають серед основних завдань подолання деструктивних явищ;

- 3) формування правових основ державності;

- 4) формування економічних і політичних основ громадянського суспільства тощо.

Необхідно сказати, що сьогодні в Україні невикористані можливості загально-соціального попередження економічної злочинності значно перевищують потенціал заходів зі спеціального попередження, на які роблять ставку правоохоронні органи та частина вітчизняних фахівців. Водночас арсенал застосування заходів спеціального попередження в умовах ліберального ринкового порядку значно обмежений. Тому перед нами стоїть завдання використати значні потенційні можливості загально-соціального попередження економічної злочинності, які впливають на причини, що зумовлюють генезис кримінальних явищ у національному господарстві або зовсім їх усувають в певній частині. Сформувати і «включити» механізм протидії зазначеним явищам – найважливіше завдання забезпечення кримінологічної безпеки у вітчизняній економіці, яка потребує свого конструктивного рішення на рівні національних проектів.

Необхідно сказати про значення, яке має сьогодні розробка проблеми протидії кримінальним явищам в економіці (враховуючи шахрайство) та забезпечення кримінологічної безпеки економіки та бізнесу для підтримки на гідному рівні національної безпеки України.

Можна з упевненістю сказати, що осмислення питань декриміналізації економіки та формування нових моделей національного економічного розвитку дозволяє знайти ефективні методологічні підходи до зміцнення системи економічної безпеки України.

У цих цілях слід, по-перше, позначити деякі принципові методологічні установки щодо самої системи національної економічної безпеки її структури, критеріїв зарахування негативних явищ і процесів до категорії загроз і змісту самого поняття «загроза». По-друге, спираючись на названі концептуальні підстави та з позицій мети і завдань цього дослідження, важливо визначити стратегічні й тактичні завдання економічної безпеки України в частині протидії економічній злочинності та забезпечення декриміналізації системи економічних відносин.

У вирішенні першого завдання слід розрізняти дві системи, що належать до національної безпеки в економічній сфері життєдіяльності суспільства – систему національної економічної безпеки і систему гарантування національної економічної безпеки.

Перша з названих система пов'язана з виконанням основної функції – функції розвитку, друга – із забезпечувальною функцією, тобто із функцією гарантування безпеки названого розвитку. У теоретично описувану систему економічної безпеки входить система понять, що складається з трьох категорій понять: інтер-



еси, загрози і умови взаємозв'язку інтересів і загроз. При цьому інтереси та загрози – дуже різні явища: як загрозу можна розуміти наявність різноспрямованих інтересів. Загострення протиріччя таких інтересів призводить до посилення загрози економічній безпеці. До уваги, зрозуміло, беруть інтереси не окремих індивідів, великих або відносно великих соціальних спільнот, наприклад суспільства в цілому і прошарку підприємців, бізнес-спільноти. Людська поведінка мотивована, мотивація є усвідомленням потреби – на цій основі формуються інтереси. Усвідомлення наявності різноспрямованих інтересів як загрози системі національної економічної безпеки дає імпульс для вирішення суперечності між інтересами. При цьому в державі і суспільстві інструментальний вибір малий, оскільки є лише два принципових методи: 1) задовольняти одні інтереси на шкоду іншим; 2) намагатися гармонізувати ці інтереси.

Іншими словами, перш ніж досліджувати українську економіку з позицій наявності загроз приватного порядку й виявляти другорядні вади економічної системи, слід піддати експертизі чинну в країні модель господарювання з погляду її принципової соціальної прийнятності (або неприйнятності) і політико-економічної ефективності (неефективності).

Експертиза повинна бути незалежна, не ангажована ні якими політичними, ідеологічними пристрастями. Потрібна оцінка здатності панівної моделі генерувати деструктивні кримінальні явища й відповідні дисфункціональні наслідки, враховуючи негативні зовнішні ефекти, а також оцінка її відповідності найважливішим конституційним вимогам. Тут мова повинна йти про виявлення потенційних можливостей цієї моделі реалізувати завдання з формування правової, соціальної держави й міцного громадянського суспільства, втілювати в життя принципи свободи, рівності й справедливості для всіх суб'єктів економічної діяльності й усіх учасників економічних відносин. Аналогічна оцінка потрібна й відносно наявності (або відсутності) у неї потенційної здатності вивести країну на передові місця світового економічного розвитку. Якщо експертиза дасть негативні висновки щодо названих питань, то це поставить під сумнів і ефективність ряду заходів щодо зміцнення системи економічної безпеки – уся її конструкція буде функціонувати переважно тільки для суспільства, обслуговуючи при цьому тільки інтереси політичної й економічної еліт. Постановка перед вітчизняною системою економічної безпеки такого стратегічного завдання й виконання відповідної до експертної місії дотепер взагалі не входило до числа реалізованих нею завдань. Було не прийнято брати під сумнів сутність самої моделі національного економічного розвитку [1].

Все це поряд з рішучою відмовою від ортодоксальних, архаїчних моделей та обліком самих прогресивних тенденцій і досвіду, який накопи-

чено в цій сфері в різних країнах світу за останні десятиліття, і має стати запорукою майбутнього проривного економічного розвитку України, запорукою її підйому й процвітання. Особливо цінним буде сам факт підтримки такої стратегії розвитку з боку громадянського суспільства, яке може стати формою згуртування навколо національної ідеї побудови економіки, яка слугуватиме усім громадянам і на благо самої України.

Постановка ж власних завдань державі і суспільству перед системою національної економічної безпеки в частині протидії кримінальним явищам і процесам в макроекономіці повинна стосуватися переважно попередження та витіснення їх найбільш соціально небезпечних і економічно дисфункціональних форм, тобто протидії криміналізації економіки в її організованих і транскордонних проявах, мінімізації та елімінування умов криміналізації системи макроекономічного управління, особливо в частині її корупціалізації, що підконтрольна організований злочинності.

Усунення та мінімізація цих факторів загострення ключових загроз економічній безпеці України повинні стати найважливішими пріоритетами в діяльності інститутів економічного й політичного управління на поточну і середньострокову перспективу.

**Висновки дослідження.** Зазначені підходи до визначення методологічних підстав стратегії національної економічної безпеки та формування концептуальних основ механізму протидії макрореконструктивним процесам криміналізації економіки в фінансовій сфері дозволяють вирішити ряд питань. Зокрема розробити перелік основних завдань, які можуть і повинні бути реалізовані механізмом національної системи економічної безпеки у сфері гарантування кримінологічної безпеки економіки і бізнесу, протидії кримінальним явищам і процесам в українському господарстві:

- облік наявності кримінальних явищ і процесів у макроекономіці як фактора загострення відповідних загроз національній безпеці;

- введення у чинну систему індикаторів і показників національної економічної безпеки характеристик кримінальних і напівкримінальних макроекономічних явищ і процесів та чинників їх детермінації (обсяги тіньового і кримінального сектора економіки, тіньова зайнятість і зайнятість в кримінальній економіці, тіньовий і кримінальний оборот грошової маси, незаконна «втеча» капіталів з країни, вплив на величину цін коригуючого чинника корупціалізації системи управління тощо);

- введення обліку впливу кримінальних і напівкримінальних економічних явищ і процесів на основні макроекономічні показники розвитку країни, на стан рівноваги системи національного господарства;

- введення моніторингу впливу кримінальних факторів на стан макроекономічної системи країни (обсяги і динаміку ВВП, доходну частину



бюджету, рівень цін та інфляції, збирання податків, доцільний коефіцієнт, індекс Джині тощо);

– уведення обліку дисфункцій системи управління народним господарством за рахунок впливу кримінальних макроекономічних явищ і процесів (з виділенням впливу на неї факторів комерціалізації та корупціалізації в діяльності топ-менеджерів макроекономічного рівня, криміналізації сфери бізнесу, гіпертрофії спекулятивного сектора в розвитку народного господарства тощо);

– перегляд пріоритетів у формуванні системи економічної безпеки країни – з метою її сприйнятливості до реалізації завдань створення передумов і умов для протидії кримінальним явищам (відноси́нам, нормам і зв’язкам) та їх витіснення з національної господарської системи, завданням поширення економічно ефективних і соціально прийнятних моделей економічної поведінки та економічної діяльності, завданням побудови нової моделі економічної системи, здатної реалізувати принципи права, соціальності, гуманізму, асоціативності та демократизму тощо.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуторова Н.О. Кримінально-правова охорона державних фінансів України: моногр. / Н.О. Гуторова. – Х.: Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2001. – 384 с.
2. Заєць І.В. Шахрайство в господарському процесі українських підприємств [Електронний ресурс] / І.В. Заєць // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_gum/Vzhdtu\\_econ/2010\\_3\\_1/18.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_1/18.pdf)
3. Завгородний М.А. Мошенничество в финансовой сфере как угроза информационной и экономической безопасности государства / М.А. Завгородний // История национальной безопасности России: сборник 3-ей всероссийской заочной научной конференции. – СПб.: Нестор, 2005. – С. 257–261.
4. Ковтун Н. Методи індикативної оцінки можливого шахрайства у фінансовій сфері / Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 123. – С. 11–15.
5. Осадин А. Финансовый рынок и особенности расследования мошенничества: учебное пособие для МВД / А. Осадин. – М.: МВД, 1998. – 160 с.
6. Охрімчук Т.В. Способи вчинення шахрайства з фінансовими ресурсами / Т.В. Охрімчук // Правова держава: історія, сучасність та перспективи формування в Україні: матеріали III Всеукраїнської наук.-практ. конф., (23 квіт. 2010 р.). – Запоріжжя: Юридичний ін-т ДДУВС, 2010. – Ч.ІІ. – С. 94–96.
7. Підприємницьке право України: підруч. / за заг. ред. доц. Р.Б. Шипки. – Х.: Вид-во Ін-ту внутрішніх справ: Еспада, 2000. – 480 с.
8. Стрельцов Є.Л. Економічні злочини: навч. посіб. / Є.Л. Стрельцов. – Одеса, 2003. – 402 с.
9. Суханов М. Управление операционным риском в банках: теория и практика / М. Суханов // Банковские технологии. – 2003. – № 7–8. – С. 40–43.

УДК 336

Святець О.О.

аспірант кафедри фінансів та банківської справи  
Європейського університету**АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ  
ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ****ANALYSIS OF WORLD EXPERIENCE  
OF FINANCIAL SUPPORT FOR ROAD INDUSTRY****АНОТАЦІЯ**

Статтю присвячено дослідженню фінансового забезпечення автодорожньої галузі на прикладі економічно розвинених країн світу. Проаналізовано види дорожніх податків, що формують дорожні фонди в економічно розвинених країнах залежно від придбання, володіння або використання транспортного засобу. Визначено три системи платних доріг щодо збору коштів: відкрита, закрита, електронна. Розглянуто специфіку фінансування та особливості платних доріг США, Італії, Франції, Іспанії, Великобританії, Німеччини та Австрії.

**Ключові слова:** фінансове забезпечення, автодорожня галузь, економічно розвинені країни, податки, механізми фінансування.

**АННОТАЦИЯ**

Статья посвящена исследованию финансового обеспечения автодорожной отрасли на примере экономически развитых стран мира. Проанализированы виды дорожных налогов, формирующих дорожные фонды в экономически развитых странах в зависимости от приобретения, владения или использования транспортного средства. Определены три системы платных дорог по сбору средств: открытая, закрытая, электронная. Рассмотрена специфика финансирования и особенности платных дорог США, Италии, Франции, Испании, Великобритании, Германии и Австрии.

**Ключевые слова:** финансовое обеспечение, автодорожная отрасль, экономически развитые страны, налоги, механизмы финансирования.

**ANNOTATION**

Article deals with investigation of financial support for road industry based on the example of economically developed countries. It analyzes the types of road taxes that are included in road funds in economically developed countries depending on the acquisition, possession or use of a vehicle. Three toll road systems for raising funds are defined: open, closed, electronic. The specificity of financing and characteristics of toll roads in such countries as the USA, Italy, France, Spain, UK, Germany and Austria are considered.

**Keywords:** financial support, road industry, economically developed countries, taxes, mechanisms of financing.

**Постановка проблеми.** Вигідне географічне положення України на перетині шляхів з Європи в Азію, з Півночі на Південь на фоні перенасичення та перевантаження європейських транспортних вузлів створює передумови для інтеграції в міжнародну транспортну систему. Територією України проходять чотири міжнародних транспортних коридорів, що сприяє постійному потоку транспортних засобів, а це, у свою чергу, вимагає від України постійного розвитку транспортно-дорожнього комплексу, зокрема розгалуженої та сучасної мережі автомобільних доріг. А для цього потрібна чітка та налагоджена система фінансування автодорожньої галузі України.

Нині в країні не задовольняються повністю потреби дорожнього господарства щодо фінансового забезпечення галузі. Тому актуальним та корисним для України буде досвід фінансового забезпечення автодорожньої галузі у країнах Європи та світу в цілому.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Багато науковців приділяли чимало уваги дослідженню проблеми фінансування автодорожньої галузі у світі, зокрема в економічно розвинених країнах. Серед таких вчених є як вітчизняні, наприклад І.Р. Юхновський, Г.Б. Лебеда; Т.І. Попова [1], так і світові науковці, наприклад А.І. Авраамов, А.О. Авсеєнко, Є.М. Гарманов [2], А.В. Лисиченко [3], Р.А. Литвинцев [4], К.К. Рахимов [5], Ц. Куйрос, Г. Кералі [6], Г. Фішер, С. Баббар [7].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на достатню кількість праць вчених щодо визначення стану та особливостей фінансування автодорожньої галузі в світі, досі в Україні сфера дорожнього господарства не відповідає рівню економічно розвинених країн. І сьогодні проблемою є неналежне, недостатнє та неефективне фінансове забезпечення автодорожньої галузі в Україні. Тому при розв'язанні цієї проблеми саме використання світового досвіду стане в пригоді нашій країні.

**Постановка завдання.** Основним завданням є дослідження специфіки фінансового забезпечення автодорожньої галузі на світовому рівні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розвиток економіки України, окремих галузей господарства напряму залежить від відносин з країнами світу, особливо економічно розвинених країн. Наразі автодорожня галузь країни зазнає чимало змін, які ще не відповідають змінам, які трапляються, зокрема у країнах Європи. А для інтеграції України в європейське та світове співтовариство якраз потрібно розвивати галузі економіки, спираючись на досвід економічно розвинених країн.

Світовий досвід показує, що наявні механізми фінансування автодорожньої галузі можна і треба застосовувати в українській практиці.

Механізм, заснований на принципі «користувач платить», забезпечує соціально та економічно справедливий порядок розподілу витрат на автодорожню галузь.

Цей принцип реалізується через цільові дорожні податки (платежі, збори), які є перетвореною формою плати за користування автомобільними дорогами.

У різних країнах існують багато різних видів дорожніх податків, які поділяються на такі основні групи:

- придбання транспортних засобів;
- володіння транспортним засобом;
- використання транспортного засобу.

Податки на придбання транспортних засобів здебільшого складаються з акцизів на автомобілі, податків на придбання автошин і запасних частин, що встановлюються залежно від їх вартості, або податків на придбання автомобілів, що встановлюються залежно від класу і маси транспортного засобу.

Податки на володіння транспортним засобом встановлюються залежно від його параметрів, наприклад маси, об'єму двигуна або його потужності. До таких податків належать також податки за проходження технічного огляду, володіння водійським посвідченням і т.п. Ставки таких податків різко диференційовані і залежать насамперед від технічних параметрів автомобілів.

Податки на користування транспортним засобом у більшості країн складаються з податку або акцизу на пально-мастильні матеріали. До групи податків на користування належать також податки, що сплачуються за користування автомагістралями та місцевими автодорогами, величина яких, як правило, залежить від типу

транспортного засобу, часу користування дорогою або пробігу.

У загальному вигляді основні дорожні податки, що формують дорожні фонди в економічно розвинених країнах, представлено в таблиці 1.

Як бачимо, в усіх зазначених країнах є податок на паливно-мастильні матеріали, адже саме цей податок найбільш прийнятний та вигідний як для населення, так і для керівних органів держав. А щодо інших податків, то в деяких країнах превалюють збори при придбанні транспортного засобу, наприклад в Австралії, Іспанії, при володінні – у Фінляндії, Франції, а в Бельгії та Франції найбільше податків при користуванні транспортним засобом. Загалом кожна країна використовує податки з урахуванням нормативно-правової бази, бюджету, соціальних потреб та ін.

У багатьох країнах світу вихід з економічної кризи почався з саме з розвитку автомобільних доріг. США, Німеччина та Японія у свій час визначили розвиток автодорожньої галузі серед основних пріоритетів економічної політики. В результаті цього отримали не лише розвинену транспортну інфраструктуру, але й стимулювали економічне зростання та досягли позитивних результатів у вирішенні проблем зайнятості.

В цілому існують три системи платних доріг: відкрита (з пунктами, які перекривають основний рух), закрыта (збір коштів при в'їзді/виїзді), електронна система зборів (відсутність пунктів збору коштів; електронний збір на

Таблиця 1

Основні дорожні податки, що формують дорожні фонди в економічно розвинених країнах

Види податків		Австралія	Австрія	Бельгія	Данія	Фінляндія	Франція	ФРН	Італія	Японія	Нідерланди	Норвегія	Іспанія	Швеція	США
Придбання	Акциз на автомобілі	+													
	Податок на придбання або продаж транспортних засобів	+			+				+	+		+	+		+
	Податок на імпортований автомобіль	+	+								+	+			
	Податок на додану вартість		+	+	+		+	+				+	+	+	
	Податок на придбання автошин	+							+				+		+
	Податок на придбання запчастин	+							+		+		+		
Володіння	Податок на реєстрацію транспортних засобів	+		+		+	+		+		+	+	+		+
	Податок на володіння транспортним засобом		+		+	+	+	+	+	+	+	+		+	+
	Податок на право водіння автомобілем	+				+	+		+					+	
	Податок на передачу транспортних засобів	+								+	+	+			+
	Податок на страхування транспортних засобів			+	+	+	+								
	Податок на технічний огляд			+											
Користування	Податок на паливно-мастильні матеріали	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	ПДВ при продажу паливно-мастильних матеріалів			+	+			+						+	
	Податок на користування автомагістралями						+								
Користування	Податок на безпеку руху					+									
	Податок на користування дорогами	+	+	+			+		+	+	+	+	+		+

Джерело: [2, с. 93-94]

в'їзді/виїзді і на ключових ділянках основної дороги) [8].

У відкритій системі весь потік транспорту проходить через спеціальні місця збору коштів для сплати мита. Хоча такий варіант може заощадити гроші через відсутність необхідності будівництва пунктів збору мита на кожному з'їзді з дороги, він може викликати затори, а водії можуть ухилитися від сплати мита, з'їжджаючи і знову заїжджаючи на дорогу.

У закритій системі автомобілісти купують квитки при в'їзді на дорогу. У деяких випадках квиток показує суму до сплати. При виїзді з дороги водій зобов'язаний заплатити вказану суму. Зазвичай якщо водій загубив квиток, то йому доводиться платити максимальну суму. На коротких платних дорогах без проміжних в'їздів і виїздів може бути тільки один пункт оплати в одному кінці. Автомобілісти, що рухаються в будь-якому напрямку, платять фіксовану суму на в'їзді або на виїзді. Один із варіантів закритої системи передбачає установку пунктів збору коштів на обох кінцях дороги. У цьому випадку автомобіліст платить фіксовану суму при в'їзді, а також додатково оплачує рахунок при виїзді з платної дороги; квиток не потрібен.

Електронна система вимагає установити в автомобілі спеціальний компактний транспондер, який кріпиться до лобового скла і містить інформацію про рахунок автовласника. Сучасне обладнання електронних систем оплати дозволяє обмінюватися даними з транспондером на повній швидкості. Тож оплата проводиться без необхідності зупиняти автомобіль.

Крім того, дорожні мита для проїжджаючих діють на цілком сучасних платних дорогах. У зарубіжних посібниках з автомобільних доріг «платні дороги» («Toll Roads», «Toll Facilities») трактуються як «дороги, на яких стягується мито» («Transportation Toll»). Введення транспортних мит на певній ділянці платної дороги є «ефективним та самоокупним інструментом організації дорожнього руху, що виконує функцію оптимального розподілу трафіку по паралельних маршрутах» [9].

На локальному рівні, тобто для окремих найбільш завантажених напрямків транспортних потоків, доступ до транспортної інфраструктури (мостів, тунелів, естакад або ділянок доріг у приміській або вулично-дорожній мережі) здійснюється на основі плати за проїзд. Проте механізми збору платежів з власників транспортних засобів безпосередньо на дорозі, наприклад плата у турнікета, розглядаються як додаткові, допоміжні або спеціальні і забезпечують в сучасній практиці економічно розвинених країн одиниці відсотків загальної суми консолідованих витрат на дорожнє господарство. При цьому жорстко дотримується вимога про наявність альтернативного безоплатного проїзду.

Також одним з важливих джерел фінансування розвитку дорожнього господарства в ряді країн є плата за проїзд великовагових і вели-

когабаритних транспортних засобів по мережі автомобільних доріг загального користування, збори від якої складають до 3% загальних витрат на дорожнє господарство. Найбільш відомим механізмом є введена у 1994 р. в країнах Центральної Європи система «Eurovignette».

Система «Eurovignette» діє на території шести країн: Бельгії, Данії, Німеччини, Люксембургу, Нідерландів та Швеції. Вона передбачає сплату власниками великовантажного транспорту щорічного збору, розмір якого залежить від шкоди, заподіяної цим транспортним засобом середовищу і дорожній мережі, а саме від рівня викидів в атмосферу (європейський стандарт) і габаритів транспортного засобу (кількості осей), і становить від 750 євро до 1 550 євро на рік. Зазначена система тільки частково відповідає принципу справедливості та ефективного оподаткування, оскільки передбачає фіксовану плату, яка не враховує величини фактичного пробігу транспортного засобу протягом року [1].

Розглянемо специфіку фінансування та особливості платних доріг деяких країн світу.

США – країна з найвищим у світі рівнем автомобілізації (840 автомобілів на 1 000 жителів), а також з найбільш розвинутою дорожньою мережею. У США дозволена федеральна участь у фінансуванні державних і приватних платних доріг, які не є міжштатними. Також було дозволено вводити платний проїзд на таких дорогах. Водночас була введена норма, що захищає права споживачів: якщо виникає затор, то плата за проїзд повертається. Найвідомішими платними дорогами є приватна дорога «Dulles Greenway» в штаті Вірджинія і державна кільцева дорога E-470 поблизу Денвера. У Франції, Італії, Іспанії частка платних ділянок автомобільних доріг в сумарній протяжності національної мережі в цих країнах вкрай незначна: Італія – 1,17%, Франція – 0,84%, Іспанія – 0,39%. Водночас платні ділянки посідають досить значне місце в протяжності автомобільних магістралей: Італія – 84,8%, Франція – 80,6%, Іспанія – 28,9%. Тут працюють найбільш відомі у світі компанії, професійні експлуатанти платних доріг: ASF, SAPRR (Франція), Autostrade per l'Italia SpA (Італія), Abertis (Іспанія). У Великобританії є єдина платна ділянка дорожньої мережі протяжністю в 27 миль, введена в експлуатацію у 2003 р. Крім того, Великобританія володіє найбільшим у світі практичним досвідом введення плати за в'їзд до міських центрів; система платного в'їзду в центр Лондона експлуатується з 2003 р. У Німеччині та Австрії невеликі за протяжністю платні ділянки доріг є тільки в районах альпійських курортів. Платний проїзд тут у ролі обмежувача доступу автомобілів в рекреаційні зони. До того ж на мережі автомобільних магістралей Німеччини, що належать до категорії Bundesfernstraßen (Federal Trunk Roads) або ж Motorways, багато років діє високотехнологічна система збору



плати з важких (понад 12 тонн) вантажівок, так звана ELECTRONIC HGV (Heavy Goods Vehicle) TOLLING SYSTEM [10].

**Висновки.** Сучасні тенденції розвитку світової економіки характеризуються розширенням економічних зв'язків між країнами та континентами і, як наслідок, зростанням обсягів міжнародної торгівлі, що обумовлює постійне збільшення транснаціональних транспортних потоків і міжнародного транзиту пасажирів та вантажів. Невід'ємною частиною цього постійного процесу є розвинена мережа автомобільних доріг і автодорожньої галузь в цілому. Завдяки сучасній мережі автодоріг їх високим транспортно-експлуатаційним показникам, достатньому фінансуванню потреб автодорожньої галузі багато країн досягають високих темпів розвитку економіки, зокрема транспортного сектору.

Використання досвіду різних країн світу, переважно економічно розвинених, дає змогу Україні перейти на новий рівень розвитку автодорожньої галузі. Понад те, застосування та поєднання різних механізмів фінансування у світі, розширить можливості фінансового забезпечення та наповнення дорожнього фонду для української автодорожньої галузі. Використання платних доріг на концесійній основі в країні в майбутньому дозволить більш раціонально використовувати кошти на задоволення потреб дорожнього господарства.

Проте платні дороги зазнали критики як неефективні з різних причин:

- транспортні засоби вимушені зупинитись або сповільнитись на платних дорогах (за винятком відкритої системи збору плати);
- збори за користування платними дорогами займають достатньо часу і підвищують вартість експлуатації транспортних засобів;
- витрати зі збору можуть поглинати до однієї третини доходів, а також трапляються крадіжки виручки;
- де платні дороги менш завантажені, ніж паралельні безоплатні дороги, що пов'язане зі зборами за проїзд платними дорогами, що в свою чергу збільшує затори на дорогах і знижує корисність;
- відстежуючи місцезнаходження транспортного засобу, їх водії можуть бути обмеже-

ні у свободі пересування та потерпати від надмірного нагляду.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Транспортний комплекс України. Автомобільні дороги: проблеми та перспективи [Електронний ресурс] / І.Р. Юхновський, Г.Б. Лебеда; Т.І. Попова; за ред. І.Р. Юхновського. – К.: ФАДА, ЛТД, 2004. –176 с. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/document/5845862/>.
2. Экономика дорожного хозяйства: учебник для студ. учреждений высш. проф. образования / [А.И. Авраамов, А.А. Авсеенко, Е.Н. Гарманов]; под ред. Е.Н. Гарманова. – 2-е изд., стер. – М.: Издательский центр «Академия», 2013. – 400 с.
3. Лисиченко А.В. Налоговая составляющая финансирования дорожного строительства в России: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.10 [Электронный ресурс] / А.В. Лисиченко. – М., 2014. – 151 с. – Режим доступа: <http://elbib.fa.ru/avtoreferat/lisichenko.pdf/download/lisichenko.pdf>.
4. Литвинцев Р.А. Анализ финансирования дорожного хозяйства в странах мира и России [Электронный ресурс] / Р.А. Литвинцев. – Режим доступа: <http://www.e-rej.ru/Articles/2006/Litvintsev1.pdf>.
5. Рахимов К.К. Обзор мирового опыта по финансированию строительства магистральных дорог. Оценка эффективности использования кредитных средств по строительству дорог в Кыргызской Республике [Электронный ресурс] / К.К. Рахимов. – Режим доступа: [https://www.nisi.kg/uploads/research\\_ph/12\\_dorogy\\_report\\_2\\_%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80.pdf](https://www.nisi.kg/uploads/research_ph/12_dorogy_report_2_%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%80.pdf).
6. Queiroz, C., Kerali, H. A Review of Institutional Arrangements for Road Asset Management: Lessons for the Developing World. [pdf] Available at: <[http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/336291-1227561426235/5611053-1229359963828/TP-32-Road\\_Asset\\_Mgmt.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTTRANSPORT/Resources/336291-1227561426235/5611053-1229359963828/TP-32-Road_Asset_Mgmt.pdf)>.
7. Fisher, G., Babbar, S. Private Financing of Toll Roads. [pdf] Available at: <[http://www.worldbank.org/transport/roads/tr\\_docs/117.pdf](http://www.worldbank.org/transport/roads/tr_docs/117.pdf)>.
8. Платна автомобільна дорога [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/>.
9. Механизмы платы за пользование автомобильными дорогами: международный опыт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/i599.html>.
10. Платные дороги: зарубежный опыт и выводы для России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://strategy2020.rian.ru/load/366077675>.

УДК 336.2

Сидорович О.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,  
докторант кафедри податків та фіскальної політики  
Тернопільського національного економічного університету

Мельник Н.В.

магістр з оподаткування  
Тернопільського національного економічного університету

## ОПОДАТКУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ І РОЗШИРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРИ

### VALUE ADDED TAXATION IN TERMS OF DEEPENING AND EXPANSION OF INTEGRATION PROCESSES IN THE EUROPEAN SPACE

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено особливостям функціонування ПДВ у країнах Європейського Союзу та України. Проаналізовано диференціацію ставок справляння ПДВ та визначено перспективи застосування такого досвіду в Україні. Висвітлено основні напрями адаптації вітчизняної податкової системи до загальноприйнятих норм і правил європейської практики.

**Ключові слова:** додана вартість, податок на додану вартість, інтеграційні процеси, європейський простір, непрямі податки, ставки ПДВ.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена особенностям функционирования НДС в странах Европейского Союза и Украины. Проанализировано дифференциацию ставок взимания НДС и определены перспективы применения такого опыта в Украине. Освещены основные направления адаптации отечественной налоговой системы к общепринятым нормам и правилам европейской практики.

**Ключевые слова:** добавленная стоимость, налог на добавленную стоимость, интеграционные процессы, европейское пространство, косвенные налоги, ставки НДС.

#### ANNOTATION

Article is devoted to the peculiarities of functioning of the VAT in the European Union and Ukraine. The differentiation of rates of VAT charging and the prospects of application of such an experience in Ukraine was analyzed. The paper highlights basic directions of adaptation of Ukraine's tax system to generally accepted norms and rules of the European practice.

**Keywords:** value added, value added tax, integration processes, European space, indirect taxes, VAT rates.

**Постановка проблеми.** Всебічне входження України у європейський політичний, економічний та фіскальний простір є сукупністю заходів, що супроводжуються поглибленням і розширенням інтеграційних тенденцій в Європейському Союзі. Цей процес зумовлює гармонізацію податкового законодавства України з законодавством ЄС про непрямі оподаткування шляхом адаптування його відповідно до європейських вимог та узгодження порядку справляння непрямих податків, і зокрема податку на додану вартість, до норм, наявних у країнах Європейської Спільноти.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питанню оподаткування доданої вартості в умовах інтеграційних процесів присвячено численні праці зарубіжних учених, зокрема Ф.

Велейоза, Дж. Вогета, Р.Б. Девіса, К. Петерса, В. Танзі, Е.К. Хайеса, Ф. Хейнеммана, П. Шварца та інших. У вітчизняній літературі це насамперед праці вчених В.А. Валігура, Т.В. Кошук, А.І. Крисоватий, А.Ф. Педь, С.І. Юрій та інші. Водночас це питання залишається не повністю висвітленим у науковій літературі.

**Основні результати дослідження.** Податки є невід'ємною частиною господарства держави як історичної форми задоволення колективних потреб. Це найважливіше джерело формування доходів казни, які, у свою чергу, використовувалися для вирішення економічних, соціальних, оборонних завдань, характеризувалися різними формами, механізмами та процедурами справляння. Серед великої кількості різноманітних форм податків та податкових платежів, якими оподатковується додана вартість, є податок на додану вартість.

Загалом додана вартість як різниця між вартістю продукції, що випускає підприємство, та вартістю засобів виробництва, може тлумачитися по-різному, залежно від трактування її сутності, зокрема як:

– «вартість, яка додається в процесі виробництва товарів до вартості сировини, матеріалів, палива на кожній стадії руху товарів від виробника до споживача» [3];

– «показник, що враховує суму витрат на заробітну плату, процент на капітал, ренту та прибуток» [3];

– «вартість проданого продукту за вирахуванням вартості виробів (матеріалів), куплених і використаних для його виробництва; дорівнює виручці, що охоплює заробітну плату, орендну плату, ренту, банківський відсоток, прибуток, амортизацію...» [4];

– «приріст вартості, яка створюється в конкретному процесі виробництва товарів, робіт, послуг або ж вартість проданої фірмою продукції за вирахуванням вартості матеріалів, придбаних та використаних для її виробництва, тобто додана вартість дорівнює виручці, яка враховує еквівалент заробітної плати,

амортизації, орендної плати, відсотка та прибутку» [5];

– «вартість, що створена в процесі виробництва на певному підприємстві і що відображає його реальний внесок у створення вартості конкретного продукту, що випускається» [6];

– «різниця між сумою продаж фірми та сумою, на яку фірма закуповує сировину, матеріали у постачальників» [7, с. 124];

– «приріст вартості; вартість, яку додає фірма (галузь) до куплених матеріалів і послуг в процесі виробництва і реалізації продукції; це різниця між загальною виручкою, отриманою від продажу даної продукції, і вартістю ринкових витрат на її виробництво та реалізацію (вартість сировини, матеріалів, палива, енергії і тому подібної проміжної продукції)» [8, с. 32].

Матеріальну основу додаткової вартості складає додатковий продукт, який є частиною суспільного продукту, створюваного безпосередніми виробниками понад необхідний продукт. Саме це зумовлює специфіку визначення доданої вартості, яка як об'єкт оподаткування може мати різні форми залежно від методів визначення. Тому розрізняють:

- ПДВ виробничого типу;
- ПДВ дохідного типу;
- ПДВ споживчого типу.

Відмінність між ними ґрунтується на розрахунку валового внутрішнього продукту з погляду дохідних і витратних компонентів системи національних рахунків.

У ПДВ виробничого типу база оподаткування визначається з огляду на структуру валового внутрішнього продукту за видами витрат. Валовий внутрішній продукт за видами витрат складається з кінцевого споживання домашніх господарств, валових інвестицій, кінцевих державних витрат на товари і послуги, державних витрат на оплату заробітної плати і сальдо за рахунком поточних операцій платіжного балансу, яке можна розуміти як різницю між експортом та імпортом товарів і послуг.

При використанні ПДВ виробничого типу оподаткуванню підлягають всі витрати у складі ВВП, за винятком державних витрат на виплату заробітної плати, якщо податок стягується за принципом країни походження, або витрати з поправкою на сальдо за рахунком поточних операцій у випадку справляння податку за принципом країни споживання.

У ПДВ дохідного типу база оподаткування визначається з огляду на структуру валового внутрішнього продукту за видами доходів. Валовий внутрішній продукт визначається як сума доходів від факторів виробництва (зробітна плати, прибуток, процентні платежі), яка зазвичай має назву доданої вартості та амортизації. ПДВ дохідного типу стягується з чистих витрат на інвестиції (валових витрат за вирахуванням амортизації).

У ПДВ споживчого типу база оподаткування визначається на основі визначення валового

внутрішнього продукту в цінах кожного фактора виробництва (тобто за винятком непрямих податків без цінових субсидій на окремі товари або з урахуванням непрямих податків без субсидій). Якщо встановити, що крім амортизації не підлягають оподаткуванню інвестиційні витрати, спрямовані на приріст вартості основних фондів, то з бази оподаткування ПДВ слід повністю виключити витрати інвестиційного характеру.

З наведеної характеристики варіантів визначення бази оподаткування ПДВ видно, що найширша база оподаткування виникає при використанні першого різновиду ПДВ, а найвужча – останнього. Водночас стягнення ПДВ із сукупного продукту має високу економічну ціну. З використанням такого різновиду податку виникає каскадний ефект, тобто амортизація як частина вартості основних фондів, що переноситься на витрати в майбутньому, не вираховує з бази оподаткування і підлягає повторному оподаткуванню. У такий спосіб при оподаткуванні всіх придбаних основних фондів без надання пільги щодо амортизації виникає дестимулюючий вплив на інвестиції. Подібні проблеми, хоча й меншому масштабі, виникають при використанні другого різновиду ПДВ [9, с. 22-25].

Розвиток податкового законодавства ЄС щодо справляння ПДВ безпосередньо пов'язаний з процесом європейської інтеграції. Комісія Європейського Союзу оголосила податок на додану вартість однією з необхідних умов членства в ньому. Із 1967 р., коли податок на додану вартість було введено в Франції, цю форму оподаткування доданої вартості запроваджено в багатьох інших країнах світу. Найпізніше ПДВ серед країн ОЕСР запровадили Австрія та Швейцарія (табл. 1).

З початку утворення ЄС непрямі кумулятивні податки, які існували в державах-членах, відрізнялися як за способом стягнення, так і за розміром ставок, що призводило до ускладнення руху товарів всередині спільного ринку.

У країнах-членах ЄС є три режими оподаткування залежно від соціальної значимості товарів. Товари широкого вжитку тут оподатковують за стандартною ставкою не менше 15%. Щодо товарів розкоші застосовується підвищена ставка – від 25 до 33%. Соціально важливі товари і послуги, продукти харчування та ліки, оподатковують за зниженою ставкою – 5%.

Проте на сьогодні європейський ринок все ще залишається розрізненим у сенсі ПДВ. По-перше, існують різні ставки податку, а по-друге, процедура обчислення і сплати ПДВ при торгівлі всередині країни істотно відрізняється від аналогічної процедури при торгівлі між різними країнами ЄС.

Можемо виокремити істотні відмінності у національних підходах до розбудови непрямого оподаткування. Данія, як Швеція, встановила найвищу в ЄС стандартну ставку ПДВ – 25%,

Таблиця 1

## Динаміка зміни ставок податку на додану вартість, 1968-2014 рр.

	За- прова- джено	Стандартна ставка															Пільгові став- ки 2	Специфічні і регі- ональні ставки
		1976	1980	1988	1992	1996	2000	2002	2004	2006	2008	2010	2011	2012	2013	2014		
Австралія	2000	-	-	-	-	-	-	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	0,0	-
Австрія	1973	18,0	18,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	10,0/12,0	19,00
Вельгія	1971	18,0	16,0	19,0	19,5	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	0,0/6,0/12,0	-
Канада	1991	-	-	-	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	7,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	0,0	13,0/14,0/15,0
Чилі	1975	20,0	20,0	16,0	18,0	18,0	18,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	-	-
Чеська Респу- бліка	1993	-	-	-	-	22,0	22,0	22,0	22,0	19,0	19,0	20,0	20,0	21,0	21,0	21,0	15,0	-
Данія	1967	15,0	22,0	22,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0	-
Естонія	1991	-	-	-	10,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	9,0	-
Фінляндія	1994	-	-	-	-	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	23,0	23,0	24,0	24,0	24,0	0,0/10,0/14,0	-
Франція	1968	20,0	17,6	18,6	18,6	20,6	20,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	19,6	20,0	2,1/5,5/10,0	0,9/2,1/10,0/13,0 & 1,05/1,75/2,1/8,5
Німеччина	1968	11,0	13,0	14,0	14,0	15,0	16,0	16,0	16,0	16,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	7,0	-
Греція	1987	-	-	16,0	18,0	18,0	18,0	18,0	19,0	19,0	19,0	23,0	23,0	23,0	23,0	23,0	6,5/13,0	5,0/ 9,0/16,0
Угорщина	1988	-	-	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	20,0	20,0	20,0	25,0	25,0	27,0	27,0	27,0	5,0/18,0	-
Ісландія	1990	-	-	-	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	24,5	25,5	25,5	25,5	25,5	25,5	7,0	-
Ірландія	1972	20,0	25,0	25,0	21,0	21,0	22,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	21,0	23,0	23,0	23,0	0,0/4,8/9,0/13,5	-
Ізраїль	1976	8,0	12,0	15,0	18,0	17,0	17,0	18,0	16,5	15,5	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	18,0	0,0	-
Італія	1973	12,0	15,0	18,0	19,0	19,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	21,0	22,0	22,0	22,0	4,0/10,0	-
Японія	1989	-	-	-	3,0	3,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	-	-
Корея	1977	-	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	10,0	0	-
Люксембург	1970	10,0	10,0	12,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	3,0/6,0/12,0	-
Мексика	1980	-	10,0	15,0	10,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	0,0	-
Нідерланди	1969	18,0	18,0	20,0	17,5	17,5	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	19,0	21,0	21,0	21,0	6,0	-
Нова Зеландія	1986	-	-	10,0	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	12,5	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	0	-
Норвегія	1970	20,0	20,0	20,0	20,0	23,0	23,0	24,0	24,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0/8,0/15,0	-
Польща	1993	-	-	-	-	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	22,0	23,0	23,0	23,0	23,0	23,0	5,0/8,0	-
Португалія	1986	-	-	16,0	16,0	17,0	17,0	19,0	21,0	21,0	20,0	23,0	23,0	23,0	23,0	23,0	6,0/13,0	5,0/10,0/18,0 & 5,0/12,0/22,0
Словацька Рес- публіка	1993	-	-	-	-	23,0	23,0	23,0	19,0	19,0	19,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	10	-
Словенія	1999	-	-	-	-	-	19,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	22,0	9,5	-
Іспанія	1986	-	-	12,0	12,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	18,0	18,0	21,0	21,0	21,0	4,0/10,0	2,0/5,0/9,0/13,0 & 4,0/5,0
Швеція	1969	17,65	23,46	23,46	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	0,0/6,0/12,0	-
Швейцарія	1995	-	-	-	-	6,5	7,5	7,6	7,6	7,6	7,6	8,0	8,0	8,0	8,0	8,0	0,0/2,5/3,8	-
Турція	1985	-	-	10,0	12,0	15,0	17,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	18,0	1,0/8,0	-
Великобританія	1973	8,0	15,0	15,0	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	17,5	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	0,0/5,0	-
Середній показ- ник		15,4	16,6	16,9	16,5	17,8	18,0	17,9	17,9	17,7	17,7	18,0	18,5	18,7	18,9	19,1		

Джерело: складено автором за даними ОЕСР



але, на відміну від Швеції та інших держав ЄС-15, не використовує диференційованих ставок цього податку. Фінляндія підтримує північно-європейську традицію надання вагомійшої, порівняно з іншими розвиненими країнами, фіскальної орієнтованості ПДВ і акцизам.

Бельгія та Франція не акцентують особливої уваги на використанні фіскального потенціалу акцизів, але розбудовують доволі фіскально ефективне і водночас соціально справедливе оподаткування ПДВ (різка диференціація ставок податку пом'якшує його регресивний вплив на ціни). Німеччина не вдається до посилення фіскальної ролі ПДВ (у цій країні у 2014 р. стандартна ставка ПДВ стандартна ставка ПДВ становить 19% і є однією з найнижчих у Європі).

У Люксембурзі використовується мінімальна в ЄС стандартна ставка 15% і три знижених ставки ПДВ, що посилює соціальну справедливість непрямого оподаткування з перенесенням вагомих фіскальних завдань на акцизи [11].

В загальному у країнах ЄС-28 з 2008 р. ставки ПДВ мали тенденцію до підвищення. Зокрема, в середньому стандартна ставка ПДВ у державах-членах зросла на два процентних пункти – з 19,5% у 2008 р. до 21,5% у 2014 р. (рис. 1). З цей період 20 держав-членів зареєстрували зростання ставки. У 2014 р. стандартна ставка ПДВ збільшилась у Франції, Італії та Кіпрі.

Характерними ознаками європейського оподаткування є встановлення широких меж податкової експансії, ніж у інших розвинених країнах світу, підвищення рівня фіскальної орієнтованості податків на споживання, й особливо ПДВ, зменшення податкового навантаження на прибуток та об'єкти власності. Очевидно, що всі ці особливості сучасного оподаткування проявляються дедалі більше з поглибленням інтеграції, що створює умови для досягнення нового рівня економічної й податкової конвергенції.

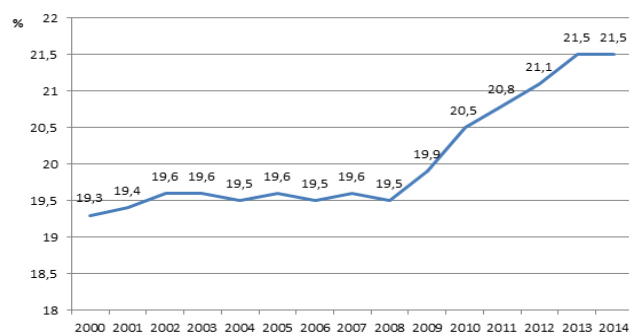


Рис. 1. Динаміка середньої стандартної ставки ПДВ у ЄС-28, 2000-2014 рр.

Джерело: [12]

Різномірність країн європейського простору за рівнем соціально-економічного розвитку, інституційними механізмами ринкового саморегулювання й державного впливу на макроекономічні процеси, а також традиціями фіскального регулювання, практично унеможлиблює цілковиту уніфікацію європейського оподаткування. Це проявляється у тенденції динаміки рівнів оподаткування країн ЄС (частки податків і податкових платежів у ВВП) в умовах розширення інтеграційного утворення (табл. 2).

Найбільшим успіхом податкової гармонізації можна вважати зближення параметрів перерозподілу ВВП ЄС-28 відповідно до непрямого оподаткування. Хоча, з огляду на національні різниці офіційного і реального ВВП, доречно говорити лише про зближення формальних параметрів. Податковий конвергенції сприяло прагнення кожної країни використати фіскальні можливості непрямого оподаткування для забезпечення надійної фінансової бази функціонування держави, вимоги керівних органів ЄС щодо встановлення стандартної ставки ПДВ на рівні, не нижчому за 15%.

Таблиця 2

Рівень оподаткування у країнах європейського простору

Країна	Рівень оподаткування у 2012 р., %	Зміна рівня оподаткування у 2000-2012 рр., %	Країна	Рівень оподаткування у 2012 р., %	Зміна рівня оподаткування у 2000-2012 рр., %
Бельгія	45,4	+0,3	Люксембург	39,3	+0,1
Болгарія	27,9	-3,6	Угорщина	39,2	-0,6
Чехія	35,0	+1,2	Мальта	33,6	+6,3
Данія	48,1	-1,2	Нідерланди	39,0	-0,9
Німеччина	39,1	-2,2	Австрія	43,1	+0,1
Естонія	23,5	+1,5	Польща	32,5	-0,1
Ірландія	28,7	-2,8	Португалія	32,4	+1,3
Греція	33,7	-0,8	Румунія	28,3	-1,9
Іспанія	32,5	-1,6	Словенія	37,6	+0,3
Франція	45,0	+0,8	Словаччина	28,3	-5,8
Хорватія	35,7	-	Фінляндія	44,1	-3,1
Італія	44,0	+2,5	Швеція	44,2	-7,3
Кіпр	35,3	+5,3	Велика Британія	35,4	-0,9
Латвія	27,9	-1,8	ЄС-28	39,4	-
Литва	27,2	-3,7			

Джерело: [12]

Розглядаючи частку загальних податкових надходжень у ВВП, можна зауважити, що частка Євро-18 більша на 1% від ЄС-28. Ці показники перевищили докризовий рівень, що свідчить про активні податкові заходи, прийняті державами-членами протягом останніх років, задіяні з метою виправлення бюджетного дефіциту.

Якщо розраховувати середні частки окремих непрямих податків у доходах бюджетних систем, то можна зробити висновок, що надходження від ПДВ займають найбільшу частину у доходах всіх бюджетів країн ЄС.

Найбільший показник надходження ПДВ спостерігається у Португалії та становить 26,2% від загальних податкових надходжень, а найменший в Італії – 13,9%. Одним із факторів, що впливає на структуру податкових доходів, є рівень тінізації економічних відносин.

В середньому у ЄС-28 ПДВ становить 22,3%, значну частину податкових надходжень складають акцизи – 9,2%, менші частки податки на виробництво та податки на продукти 4,2% та 3,4%, відповідно (рис. 2).

За цими параметрами податкова система України також є подібною до податкових систем розвинених європейських країн. Закони з питань оподаткування в Україні розроблено з урахуванням основних норм європейського податкового права, а також податкових аспектів права ГАТТ/СОТ та інших міжнародних організацій.

Для прискорення процесів інтеграції України до ЄС Президент України 14 вересня 2000 р. підписав Указ № 1072/2000 «Про Програму інтеграції України до Європейського Союзу» [10],

яким було схвалено підготовлену Кабінетом Міністрів України Програми інтеграції України до Європейського Союзу та дано доручення всім центральним органам виконавчої влади забезпечити неухильне її виконання.

Одним із напрямів згаданого документа є адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС. Цей процес передбачає наближення та поступова адаптація українського законодавства з питань оподаткування відповідно до законодавства ЄС. Адаптація податкового законодавства проводиться з метою забезпечення відповідності законодавства з питань оподаткування України зобов'язанням з Угоди про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами від 14 січня 1994 р., інших міжнародних договорів, що стосуються співробітництва України з ЄС, а також для розвитку національного податкового законодавства в напрямі його зближення з аналогічним законодавством ЄС та забезпечення високого рівня підготовки в Україні законопроектів з питань оподаткування.

Порівняння специфіки справляння ПДВ в Україні та країнах Європейського Союзу дозволяє стверджувати, що основні напрями розвитку податкової системи України відповідають тенденціям розвитку податкових систем інших європейських країн, про що свідчить зниження з 1995 р. ставок основних податків: ПДВ та податку на прибуток підприємств, перехід до оподаткування доходів фізичних осіб за єдиною ставкою. Однак податкові ставки, за якими справляється акцизний податок і податок з до-

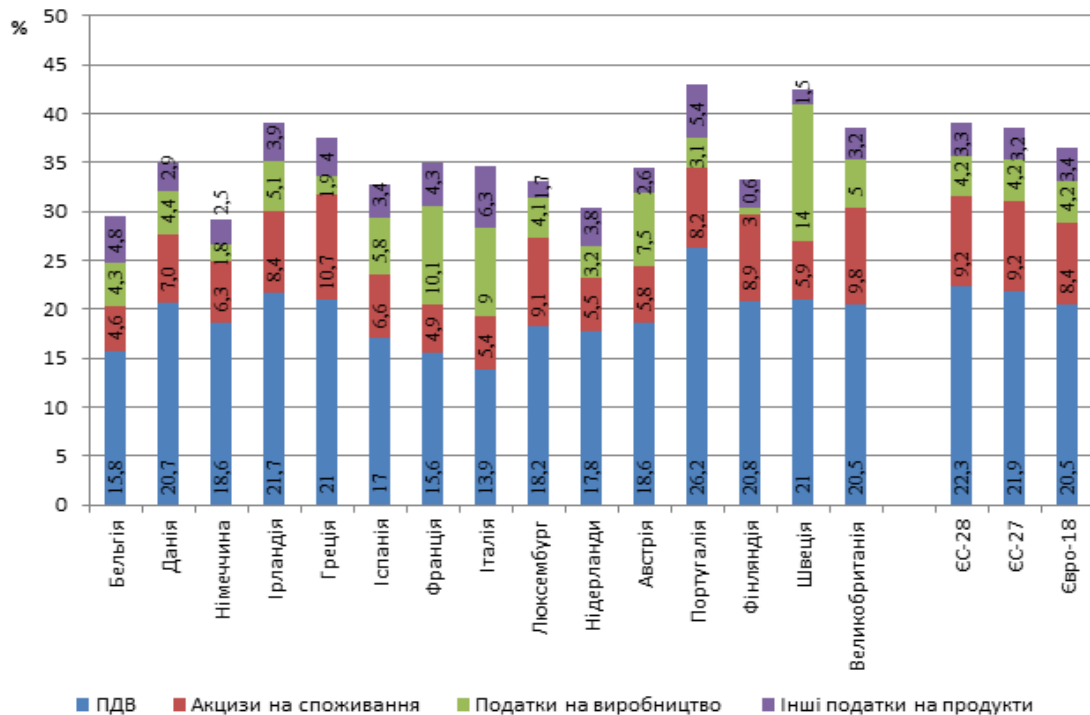


Рис. 2. Структура непрямих податків у відсотках до загальних податкових надходжень у 2012 р.  
Джерело: [12]

ходів фізичних осіб, на сьогодні в Україні значно нижчі, ніж у державах-членах ЄС. Для того щоб Україна могла стати повноправним членом Європейської Спільноти необхідно інтегрувати податкове законодавство до вимог, що діють у цій сфері в ЄС. Серед основних напрямів удосконалення ПДВ можемо виділити такі:

- удосконалення механізму сплати податку та бюджетного відшкодування шляхом покращання системи адміністрування податку та зменшення кількості випадків ухилення від його сплати, удосконалення порядку реєстрації та податкового контролю платників податку;
- запровадження диференційованих ставок податку для різних груп товарів;
- розширення бази оподаткування ПДВ за рахунок ліквідації більшості пільг за одночасного зниження ставки ПДВ;
- удосконалення процедури подання платниками податку в обов'язковому порядку податкової звітності в електронному вигляді;
- зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в міжнародній конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах;
- створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій, активізації інвестиційної діяльності всередині країни;
- скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків та держави на їх адміністрування;
- покращення позицій України у глобальному рейтингу простоти ведення бізнесу за показником «сплата податків»;
- створення дієвих фіскальних умов для легалізації доходів;
- формування свідомого і відповідального ставлення платників податків до виконання своїх податкових зобов'язань, забезпечення суттєвого зменшення масштабів ухилення від податків;

– подальше наближення податкового законодавства України до законодавства ЄС відповідно до перспектив поглиблення економічної інтеграції з ЄС.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=300560&cat\\_id=46733](http://www.sta.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=300560&cat_id=46733)
2. Карпінський Б. Податок на додану вартість як основа бюджетоутворення / Б. Карпінський, Н. Залуцька // Економіст. – 2007. – № 1. – С. 30-33.
3. Большой Энциклопедический Словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.edudic.ru/bes/19170/>.
4. Современная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc1p/16814>.
5. Бухгалтерский словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.edudic.ru/buh/6682/>.
6. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://mirslovari.com/content\\_eco/ DOBAVLENNAJA-STOIMOST-8476.html](http://mirslovari.com/content_eco/ DOBAVLENNAJA-STOIMOST-8476.html).
7. Семенихина В.А. Экономическая теория: макроэкономика: учеб. пособ. / В.А. Семенихина, С.А. Крючков; отв. ред. д-р экон. наук, проф. Р.М. Гусейнов; Новосиб. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Новосибирск: НГАСУ, 2003. – 136 с.
8. Макроэкономика / Г. Вечканов, Г. Вечканова. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 224 с.
9. Педь І.В. Непрямі податки в податковій системі України: навч. посіб. / І.В. Педь; ред. Ю.М. Лисенков. – К.: Знання, 2008. – 348 с.
10. Програма інтеграції України до Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0001100-00>.
11. Директива Ради 2006/112/ЄС від 28.11.2006 р. «Про спільну систему податку на додану вартість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994\\_928](http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_928).
12. Евростат [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>.

УДК 658.14

Соковець-Макатуха Т.В.  
старший викладач кафедри фінансового  
та банківського менеджменту  
Дніпропетровської державної фінансової академії

## ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

### FEATURES OF CRISIS MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS

#### АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні показники діяльності підприємств промисловості та підприємств, що займаються виробництвом харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів України. Досліджено поняття антикризового управління з позиції комплексності, визначено параметри кризи та ключові аспекти антикризового управління в сучасних умовах. Подано відомості про переваги та недоліки моделей антикризового управління, зазначено шляхи для забезпечення фінансової рівноваги підприємства у кризових умовах.

**Ключові слова:** антикризове управління, криза, параметри кризи, фінансова рівновага, антикризові моделі.

#### АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы основные показатели деятельности предприятий промышленности и предприятий, занимающихся производством пищевых продуктов, напитков и табачных изделий Украины. Исследовано понятие антикризисного управления с позиции комплексности, определены параметры кризиса и ключевые аспекты антикризисного управления в современных условиях. Подано сведения о положительных и отрицательных сторонах моделей антикризисного управления, указано пути для обеспечения финансового равновесия предприятия в кризисных условиях.

**Ключевые слова:** антикризисное управление, кризис, параметры кризиса, финансовое равновесие, антикризисные модели.

#### ANNOTATION

The article analyzes the main indicators of industrial enterprises and enterprises engaged in the production of food, beverages and tobacco products. The concept of crisis management is studied from the perspective of complexity, the parameters of key aspects of the crisis and crisis management in modern conditions. This article contains information about positive and negative aspects of crisis management models, specifies ways to ensure the financial equilibrium of the enterprise in crisis conditions.

**Keywords:** crisis management, crisis, parameters of crisis, financial equilibrium, crisis models.

**Постановка проблеми.** Управління динамічною системою (підприємством) у стані дисбалансу, кризових явищ в зовнішньому середовищі, вимагає від менеджерів освоєння практичних навичок швидкого реагування на виникаючі ризики, передбачення і розпізнавання криз, прийняття ефективних рішень щодо усунення наслідків негативних факторів на підприємство.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження антикризового управління зробили як зарубіжні, так і вітчизняні науковці, серед яких І. Ансофф, Е. Альтман, І.О. Бланк, О.О. Терещенко, Л.А. Лігоненко, Л.С. Ситник, Р.А. Попов, А.Г. Грязнова, А.Д. Чернявський та ін. Специфіка антикризового управління не дозволяє сформувати єдину

думку щодо визначення сутності категорії антикризового управління підприємством. Варто зауважити, що неповно розглянуті питання антикризового управління за сучасних умов кризових явищ в Україні.

**Метою статті** є визначення особливостей антикризового управління на підприємствах, що виробляють харчові продукти в сучасних умовах.

**Виклад основного матеріалу.** Харчова промисловість, добувна і машинобудування є головними галузями промисловості в Україні, сумарний внесок яких до загальної валової доданої вартості у промисловості в 2013 р. складав майже 60%, зокрема харчова промисловість займала 17%.

У 2014 р. розвиток харчової промисловості перебував під впливом різних факторів, що дозволило збільшити за рік обсяги виробництва лише на 2%. Значно вплинула заборона Росії ввозити на її територію деякі продукти української харчової промисловості, що обумовила незначне зниження обсягів виробництва цих продуктів, а саме сирів та шоколаду. Обсяги виробництва сирів жирних за рік знизилися на 21,7%, сиру неферментованого – на 8,5%, шоколаду – на 29,7%. Водночас лібералізація торгівлі з ЄС дала змогу наростити обсяги виробництва інших видів харчової продукції, зокрема м'яса свиней – на 34,6%, м'яса свійської птиці – на 16,1%, овочів – на 20,3% тощо. Обороти роздрібною торгівлі за рік зменшилися на 8,6% унаслідок різкого зниження споживчого попиту з червня. Ситуацію ускладнило зниження реальних заробітних плат населення, що становило 5,7% за січень–листопад 2014 р. порівняно з відповідним періодом минулого року на фоні високої інфляції (24,9% за рік). Ще із жовтня відбувалося зниження обсягу послуг, наданих населенню, однак за рік цей обсяг зріс на 0,8%. Нова хвиля девальвації в листопаді спричинила зниження традиційних передсвяткових споживчих настроїв населення, за три тижні грудня попит на традиційні новорічні товари зменшився вдвічі. За даними дослідження компанії «Делойт», українська родина планувала витратити на новорічні свята 2 187 грн, що на 5% менше, ніж відповідні витрати минулого року [1]. Дослідження взаємозв'язку підприємств промис-



ловості та підприємств, що виробляють харчові продукти, напої і тютюнові вироби у динаміці наведено в таблиці 1.

Аналіз даних вказує на поступове збільшення кількості підприємств промисловості. Кількість підприємств, що займаються виробництвом харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, порівняно з 2010 р. зменшилася на 2,2% і збільшилася на 11,1% порівняно з 2012 р. Кількість найманих працівників підприємств, що займаються виробництвом харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів зменшилася на 3,7%, рентабельність операційної діяльності на 1,6%, на підприємствах, що займаються виробництвом харчових продуктів, – на 1,5%,

що є свідченням зростання цін та зменшення купівельної спроможності української родини, що спричиняє зменшення попиту на продукти харчування, особливо кондитерські вироби.

Проаналізуємо динаміку зміни фінансового результату підприємств промисловості та підприємств, що виробляють харчові продукти, напої і тютюнові вироби (табл. 2).

Фінансовий результат до оподаткування підприємств, що виробляють харчові продукти, напої і тютюнові вироби за 4 роки (2009-2013 рр.) збільшився з 5 853,6 млн грн до 9 447,9 млн грн, або на 35 943 млн грн (161,4%), у промисловості в цілому відповідно з 4 760,7 млн грн до 13 698,3 млн грн, або на 18 459 млн грн,

Таблиця 1

## Динаміка основних показників підприємств України

Показники	Період				Темп зростання	
	2010	2011	2012	2013	2013/2010	2013/2012
Кількість підприємств	378 810	375 695	364 935	393 327	3,8	7,8
промисловості	47 827	47 479	43 356	49 130	2,7	13,3
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	6 551	6 559	5 768	6 407	-2,2	11,1
Кількість найманих працівників	7 836,4	7 712,4	7 577,6	7 285,6	-7,0	-3,9
промисловості	3 082,5	3 037,1	3 014,4	2 912,8	-5,5	-3,4
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	417,9	425,7	415,2	402,4	-3,7	-3,1
Рентабельність операційної діяльності	4	5,9	5	3,9	х	х
промисловість	3,5	4,7	3,4	3	х	х
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	4,5	4,2	6,4	6,1	х	х
виробництво харчових продуктів	3,6	3,3	5,5	5,1	х	х

Джерело: складено автором за [6]

Таблиця 2

## Динаміка фінансового результату підприємств України

Показник	Період					Темп зростання	
	2013	2012	2011	2010	2009	2013/2012	2013/2009
Чистий прибуток (збиток), млн грн, зокрема	-22 495	35 067	67 797,9	13 906,1	-37 131,1	-64,1	60,6
промисловість	-4 181,1	2 592,4	31 961,6	11 594,7	14 192,5	-161,3	-29,5
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	6 531,7	7 183,9	2 303,6	2 238,8	3 510,7	90,9	186,1
Фінансовий результат підприємств до оподаткування, млн грн	29 283,2	101 884,7	122 210	58 334	-45 011,3	28,7	-65,1
промисловість	13 698,3	21 353,4	58 662,3	31 221,1	-4 760,7	64,2	287,7
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	9 447,9	10 421,2	4 772,4	4 899,2	5 853,6	90,7	161,4
Фінансовий результат підприємств, що одержали прибуток, млн грн, зокрема	179 240	210 608	208 896,3	155 197,6	108 853,4	85,1	164,7
промисловість	81 336,9	67 565,4	82 204,1	50 070,6	33 302,1	120,4	244,2
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів	9 447,9	15 708,9	12 235,3	10 525,2	10 469,6	60,1	90,2
Питома вага прибуткових підприємств, %	65	63	63,5	57,3	58,9	х	х
промисловості, %	62,1	60,7	60,8	57,0	58,5	х	х
виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, %	62,9	61,7	59,5	60,3	62,9	х	х

Джерело: складено автором за [6]

або на 287,7%. При цьому спостерігається певна стабільність в частці підприємств, що отримують збиток в результаті діяльності у 2013 р. порівняно з 2009 р., і складає 37,1%, однак порівняно з 2012 р. зменшилася на 1,2%; на підприємствах промисловості як найважливішої галузі економіки в цілому ситуація дещо інша: зменшення на 3,6% та 1,4% відповідно. Сума їх збитків у 2013 р. дорівнювала 5 466,2 млн грн та збільшилась у 2 рази, за січень-березень 2014 р. – у 6,7 разів порівняно з відповідним періодом попереднього року. Це свідчить про негативні зрушення у фінансово-господарській діяльності українських підприємств, що є відлунням нестабільної ситуації в Україні. Щодо структури фінансових ресурсів підприємств, то останнім часом власні джерела переважають на підприємствах, позикові складають від 0 до 20% [6]. Отже, функціонування підприємств в динамічному зовнішньому середовищі вимагає розуміння антикризового управління, більше половини підприємств дають раду кризовими явищами в діяльності, що дозволяє приймати адекватні ефективні рішення.

У процесі діяльності підприємства досягнення необхідного за стратегією рівня конкурентоспроможності можливе для тих підприємств, які постійно моніторять діяльність і відповідно вчасно реагують на вимоги ринку, функціонують за інноваційним напрямом, успішно вирішують завдання якісної інформаційної підтримки та фінансового забезпечення поточних управлінських рішень, натомість інші суб'єкти господарювання опиняються у фазі боротьби за виживання [10].

Ключовим аспектом у кризових явищах є отримання доходів при зростанні витрат у тісній взаємодії з цільовим споживачем. Зазначену взаємодію можна зобразити так: підприємство – споживач – дохід підприємства – отримання споживачем до використання певних благ, цінностей від товару, тобто прослідковується дія головного елементу в сучасному антикризовому управлінні – антикризового маркетингу, що має забезпечувати перетворення спонукання споживачів до задоволення потреб на доходи підприємства, що є ознакою для фінансової стабілізації, оскільки асортимент товарів, послуг розподіляється ефективно через канали розподілу, правильно обрано стратегію ціноутворення, товар відповідає не тільки потребам цільового споживача, але й вимогам сучасного споживчого ринку.

Сучасний ефективний менеджмент виробничого підприємства залежить від швидкості розпізнавання кризи та її симптомів у певній сфері його діяльності.

Розпізнавання кризи та її симптомів можливе лише за системного сприйняття ознак або властивостей, параметрів кризи на підприємстві, що є базисом для критичної оцінки кризи та розробки відповідного управлінського рішення, тобто застосування превентивних антикризових заходів.

У євразійському стандарті антикризового управління проектами як ключові оціночні характеристики кризи використовують такі параметри [3]:

1. Проблематика кризи.
2. Масштаб кризи.
3. Область розвитку (охоплення).
4. Стадія (фаза) виявлення кризи.
5. Причини кризи.
6. Можливі наслідки кризи.
7. Гострота кризи.

За відсутності в управлінській моделі орієнтації на виявлення криз за вищезазначеними параметрами спостерігатиметься дезорієнтація стратегії підприємства, оскільки функціонуватиме лише оперативна сторона його розвитку, що призведе до додаткових витрат на термінові антикризові заходи.

На українських підприємствах досить часто антикризове управління зводять до аналізу фінансового стану підприємства, оцінки ймовірності банкрутства, а також до формування заходів, які виведуть фінансові показники діяльності до встановлених нормативів, що визначає необхідність уточнення поняття антикризове управління [4].

Відповідно до рекомендацій Львівського державного центру науки, інновацій та інформатизації антикризове управління вивчається в ракурсі поєднання з терміном «санація», а саме під «антикризовим управлінням» розуміють систему фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційно-правових та соціальних заходів, спрямованих на досягнення чи відновлення платоспроможності, ліквідності, прибутковості і конкурентоспроможності підприємства в довгостроковому періоді або сукупність усіх можливих заходів, які здатні привести підприємство до фінансового оздоровлення [8].

Виходячи із різноманітності підходів до визначення поняття «антикризове управління», зупинимось на інтерпретації його з позиції комплексності функціонування системи управління.

Антикризове управління – це динамічна постійно функціонуюча система управління, що дозволяє своєчасно прогнозувати та виявити симптоми та вид кризи на підприємстві в певній сфері, забезпечуючи повноцінне функціонування у стадії виживання, вивести підприємство в стадію стабільного розвитку з мінімальними втратами ресурсів з мінімізацією ризиків.

Своєчасність управлінських рішень та ефективність антикризового управління може забезпечуватися за допомогою області стійкості, яка дозволяє бачити динаміку розвитку підприємства як частини діагностики, що є одним із сегментів антикризового управління. Цю область стійкості наповнюють динамічні показники системи управління на підприємстві [7], за структурними елементами, і за відповідними стадіями розвитку підприємства, що дозво-

ляють бачити зміни в тому підрозділі, в якому вони відбуваються, застосовувати необхідні антикризові інструменти, адекватно і своєчасно реагувати на кризові явища. Отже, область стійкості підприємства має стати головним індикатором системи антикризового управління, чутливість якого дозволяє бачити необхідність у перетвореннях цієї системи управління та її структурних підрозділів.

Одним із елементів антикризового управління є забезпечення фінансової рівноваги у тривалому періоді, що можливо тільки при збільшенні грошового потоку від основної діяльності підприємства. Основні завдання на етапі довгострокового забезпечення фінансової рівноваги такі:

- підвищення конкурентних переваг продукції;
- збільшення грошового потоку, своєчасної оплати в розрахунках;
- збільшення оборотності активів.

Отже, виникає необхідність розробки антикризової програми із зазначенням моделі управління, що коригуватиметься відповідно до зміни умов.

З теоретичного та практичного погляду реалізація антикризового управління здійснюється за першими двома моделями [2]:

1. Антикризове управління на підприємстві передусім має за основу приділення уваги скороченню поточних витрат і продажу його надлишкових активів, що не використовуються тривалий час або які вигідніше взяти в оренду чи лізинг.

Особливістю цієї моделі є короткотерміновий горизонт. Фінансова стабілізація полягає в орієнтації на забезпеченні підприємства доходами від реалізації через реалізацію надлишкових активів, що сприяє істотному зменшенні витрат, оскільки скорочується постійна частина витрат, які необхідно нести незалежно від об'єму виробництва і продажів продукції (оренда приміщень, заробітна плата персоналу, технологічні витрати та ін.). Варто пам'ятати, що наведена вище реалізація майна не дозволяє максимізувати прибуток, якщо йдеться про функціонуюче підприємство, а не підприємство, що має бути ліквідоване, і мова не йде про підвищення інвестиційної привабливості. Специфіка діяльності підприємства і його обладнання також можуть впливати на обсяг надходжень від продажу і часового інтервалу надходження коштів.

Значну увагу варто приділяти і виробничим активам, оскільки при раціональному використанні виробничих потужностей в певний момент часу можна сприяти збільшенню доходів від поточної діяльності за умови орієнтації на сегмент ринку більш доступної продукції за ціновим критерієм.

2. Антикризове управління спрямоване на коригування чи налагодження виробництва та реалізацію продукції підприємства з метою під-

вищення рівня конкурентоспроможності, що сприяє отриманню регулярних доходів від її продажу. Основною рушійною силою цієї моделі є посилення та активізація маркетингових дій з двосторонньою направленістю як на цільового споживача, так і на потенційного, що є результатом продуманого просування продукції на ринок і збутової політики, а також перегляд умов поставок, оплати послуг для певної категорії клієнтів, постачальників, чому передують всебічний їх аналіз, цінової політики і стратегії. Незважаючи на негативні наслідки дій кризових ситуацій на підприємство, цей період може стати переломним для підприємств, які краще підготувалися до кризи або більш швидше реагують на зміни, приймають управлінські рішення, оскільки є можливість захопити більшу частину ринку конкурента. Недоліком моделі є віддаленість позитивної віддачі, хоча випуск нової вигіднішої продукції для певної фази, виходу кризи, підвищення якості на неї, надання супутніх послуг у поєднанні з чітко спрогнозованим комерційним і технологічним розрахунком, може надати більш швидкий ефект.

Сучасні умови функціонування підприємств досить часто вимагають поєднання двох попередніх моделей. Симбіоз направленості дій моделей дозволяє поліпшити рівні продажів, забезпечити регулярний приплив коштів, що є дієвим інструментом при виведенні підприємства з фінансової кризи, за наявності проблем з конкурентоспроможністю продукції або платоспроможним попитом, ефективне використання виробничих потужностей, їх резервів в короткостроковому і в довгостроковому періоді одночасно підвищує й інвестиційну привабливість підприємства. Ключовим аспектом моделі є економія на постійних (умовно-постійних) витратах в результаті збільшення виробництва і обсягів реалізації продукції, інвестиції у виробництво і маркетинг, що дозволяє забезпечити підтримку своїх позицій на ринку, захоплення нової «ніші» ринку або частки конкурента, що особливо актуально для підприємств, які виробляють стандартизовані товари і послуги, що мають значну кількість аналогів на ринку. А також індивідуальна робота з постачальниками сировини для виробництва товару з метою зниження закупівельних витрат не знижуючи якість.

**Висновки.** Діяльність з антикризового управління виробничим підприємством має охоплювати певні складові, враховуючи стадію життєвого циклу: постійний моніторинг діяльності, планування превентивних заходів, реалізацію і контроль фінансових цілей, розроблення стратегії, антикризової програми, що відображатиме заходи, спрямовані на попередження чи виведення підприємства з кризи, усунення її наслідків в рамках організаційного, фінансового і виробничо-технічного, маркетингового механізму функціонування підприємства. В антикризовому процесі управління першість має надаватися

попередженню настання кризових ситуацій, що потребує здійснення ланцюгової направленості: систематичний аналіз зовнішнього середовища функціонування галузі та на макрорівні з метою відслідковування сигналів кризи до виявлення симптомів кризи; готовність підприємства швидко реагувати на ситуації ринку (оперативна зміна політики ціноутворення, каналів збуту, методів просування); мінімізація ризиків у період кризи; робота з персоналом (підвищення командної взаємодії та корпоративної культури, внутрішні програми лояльності); оновлення технологій, зміна структури виробництва, організації, управління; максимізація ефективності господарювання [5].

В цілому значні часові витрати, яких вимагає антикризове управління, дозволять реалізувати встановлені цілі, підвищити ефективність управління наявними матеріальними та фінансовими потоками, забезпечити розвиток підприємства в довгостроковій перспективі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз економічного стану України 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=4972952>.
2. Возилова Е.В. Антикризисное управление: роль, место и значение в условиях конкурирующего рынка [Электронный ресурс] / Е.В. Возилова. – Режим доступа: <http://business-society.esrae.ru/pdf/2014/2/8.pdf>.
3. Євразійський стандарт антикризового управління проектами 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.epmc.ru/docs/ESUP\\_K\\_AKPM\\_090321\\_02.pdf](http://www.epmc.ru/docs/ESUP_K_AKPM_090321_02.pdf).
4. Мельник Ю.Н. Анализ составляющих системы маркетинга в процессе антикризисного управления машиностроительного предприятия / Ю.Н. Мельник // Социально-экономические проблемы адаптации реального сектора в современных условиях: моногр. – Донецк: Изд-во «Ноу-лидж», 2013. С. 203-210.
5. Мороз О.В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством / О.В. Мороз, І.В. Шварц; Вінниц. нац. техн. ун-т. – Вінниця: УНІВЕРСАМ, 2006. – 137 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/uk/>.
7. Попов Р.А. Антикризисное управление: учебник / Р.А. Попов. – М.: Высш. шк., 2004. – 429 с.
8. Рекомендації щодо розробки антикризових програм дій підприємств – членів Об'єднання підприємницьких організацій Львівщини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [cstei.lviv.ua](http://cstei.lviv.ua).
9. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: навч. посіб. / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 560 с.
10. Фучеджи В.І. Особливості антикризового управління підприємством [Електронний ресурс] / В.І. Фучеджи // Вісник соціально-економічних досліджень. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream>.
11. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації / О.О. Хандій // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 186-192.



УДК 336.1:504.062.2

Тропіна В.Б.

доктор економічних наук, професор,  
професор кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

## ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

## FOREIGN EXPERIENCE IN FINANCING RESOURCE SAVING

## АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано та систематизовано досвід зарубіжних країн щодо фінансування ресурсозберігаючих проектів та обґрунтовано висновки щодо необхідності та можливості його імплементації в Україні з метою формування ефективного механізму фінансування раціонального ресурсоспоживання.

**Ключові слова:** ресурсозбереження, ресурсоемність ВВП, фінансування ресурсозбереження, фінансування ресурсозберігаючих проектів.

## АННОТАЦИЯ

В статье проанализирован и систематизирован опыт зарубежных стран по финансированию ресурсосберегающих проектов и обоснованы выводы о необходимости и возможности его имплементации в Украине с целью формирования эффективного механизма финансирования рационального ресурсопотребления.

**Ключевые слова:** ресурсосбережение, ресурсоемкость ВВП, финансирование ресурсосбережения, финансирование ресурсосберегающих проектов.

## ANNOTATION

The article analyzes and systematizes the experience of foreign countries in financing resource-saving projects and proposes conclusions about the necessity and possibilities of its implementation in Ukraine, with the aim to form an effective mechanism of financing of rational resource consumption in our country.

**Keywords:** resource-saving, environmental capacity of GDP, funding of resource-saving, funding of resource-saving projects.

**Постановка проблеми.** Останнім часом питання ресурсозбереження в Україні є популярною темою при обговоренні проблем вітчизняної економіки. Проте вони як і раніше залишаються актуальними з економічного, соціального та екологічного поглядів. Ситуація, що склалася у сфері використання ресурсів, характеризується гострою потребою проведення ресурсозберігаючих заходів, спрямованих на впровадження сучасного обладнання, застосування технологічних інновацій та управлінських ноу-хау.

Постійне скорочення бюджетного фінансування перешкоджає реалізації ресурсозберігаючих проектів за рахунок коштів бюджету. У зв'язку з цим для практичної реалізації ресурсозберігаючих програм, їх фінансове забезпечення повинно виходити за рамки бюджетного фінансування і поєднуватися з позабюджетними джерелами. Оцінка світового досвіду використання багатоканальної системи фінансування проектів ресурсозбереження дає можливість не тільки використовувати вже перевірену часом практику, але й дозволить запобігти помилкам у цій сфері та уникнути негативних наслідків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідження проблем та можливостей ресурсозбе-

реження знайшло своє відображення в численних працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Зокрема, питання ресурсозбереження розглядалися в роботах Б. Данилишина, І. Драган, Л. Мельника, Н. Мельника, С. Половникової, М. Рапцуна, І. Сотник та ін

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на велику кількість наукових праць, присвячених дослідженню різних аспектів ресурсозбереження, досі не вироблений єдиний концептуальний підхід до окресленої проблеми. Лише існують протиріччя у підходах до формування стратегії і механізмів реалізації фінансової політики держави у сфері ресурсозбереження, його інституційно-правових засад, методів та інструментарію економічного стимулювання та фінансового забезпечення. Розв'язанню цих суперечностей може сприяти вивчення зарубіжного досвіду, висвітленню якого у наукових публікаціях приділено недостатньо уваги.

**Мета статті** полягає у дослідженні досвіду промислово розвинених країн щодо фінансового забезпечення підвищення ефективності використання ресурсів на прикладі енергозбереження, а також виявлення можливостей його застосування для побудови ефективної системи фінансування ресурсозбереження в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як відомо, існують основні та додаткові джерела фінансування енергозберігаючих заходів. До перших слід зарахувати власні та залучені кошти підприємств і організацій. Джерелом коштів для підприємств державної та комунальної форм власності є бюджети різних рівнів. Серед додаткових джерел – бюджетна підтримка, енергосервісні контракти, публічно-приватне партнерство, спеціалізовані програми банків, спеціальні фонди сприяння енергоефективності.

Умови отримання бюджетних коштів і держзамовлень добре відомі, тому у статті більше уваги буде приділено позабюджетним джерелам фінансування енергозберігаючих проектів. Відносно новим у цій сфері є використання контактів з енергосервісними компаніями (ЕСКО). Це договори на повний комплекс робіт із впровадження енергозберігаючих технологій на підприємстві замовника за рахунок залучених ЕСКО кредитних коштів. Оплачує залучені фінансові ресурси

і виконанні ЕСКО роботи, як правило, замовник за рахунок економії, яка виникла після впровадження заходів, спланованих, організованих і технічно забезпечених компанією-підрядником енергосервісного контракту.

Здійснюючи огляд зарубіжного досвіду фінансування політики ресурсозбереження у промислових розвинених країнах, зауважимо, що реалізація ресурсозбереження базується на вдосконаленні законодавчої бази, розробці та впровадженні економічних механізмів активізації залучення кредитів та інвестицій.

У США, де законодавство та законодавчі процедури формуються здебільшого на рівні окремих штатів, кожному штату доводилося самостійно усувати бар'єри на шляху підвищення енергоефективності та вдосконалювати вимоги також для організації підрядних робіт і процедури закупівель. Однак, як тільки функціонуюча система підрядів і закупівель для сприяння ЕСКО з'являлася в одному штаті – інші штати висловлювали велику зацікавленість в адаптації цієї системи до своїх умов. Наприклад, в Огайо у 1985 р. прийняли закон, що дозволяє шкільним округам оплачувати реалізацію енергозберігаючих заходів на основі багаторічного розстрочення та підвищити допустиму частку чистої заборгованості округу, яка може бути використана на реалізацію цих заходів. Тільки у перші п'ять років після прийняття цього закону проекти з участю ЕСКО загальною вартістю понад 131 млн дол. були реалізовані в 167 шкільних округах. На сьогодні більше 40-а штатів США прийняли законодавство, яке сприяє застосуванню ЕСК в школах і урядових будівлях [1].

На федеральному рівні в 1985 р. прийняли закон про врегулювання бюджету, який заохочував федеральні бюджетні організації до реалізації енергозберігаючих заходів шляхом укладання контрактів на умовах розподілу майбутньої економії. Згодом були прийняті закони, що надавали додаткові стимули, дозволяючи організаціям-учасникам залишати у своєму розпорядженні частину отриманої економії. Коли бюджетні організації зрозуміли, що кошти, отримані завдяки економії енергії, можуть бути використані на інші потреби, це стало потужним стимулом для співпраці з ЕСКО у розробці проектів. Федеральна програма енергетичного менеджменту, яку проводить Міністерство енергетики, координує енергозберігаючі проекти бюджетних організацій. Крім того, відповідно до програми здійснюється реєстр сертифікованих ЕСКО, а також розроблено типовий контракт, що дозволяє бюджетним організаціям обходити процедури закупівель і відразу мати справу з попередньо відібраними ЕСКО, що конкурують за право укладення контрактів. До 2007 р. такі типові контракти уклало 19 організацій в 46-и штатах на загальну суму 1,9 млрд дол. Станом на 2010 р. В США укладено понад 500 енергосервісних контрактів, що

дозволило заощадити 11,7 млрд дол. Більшість контрактів реалізується в бюджетній сфері [1].

У Канаді застосування перформанс-контрактів у будівлях бюджетної сфери почалося з Програми гарантованого енергоспоживання в кінці 1980-х рр., яка отримала потужний поштовх у 1991 р., коли канадський уряд створив організацію «Ініціатива федеральних будівель», щоб дозволити федеральним відомствам укласти контракти з ЕСКО на розробку і реалізацію енергозберігаючих заходів у федеральних будівлях. В рамках цієї програми енергозберігаючі проекти реалізовані в 7 500 федеральних та інших будівлях, залучені приватні інвестиції на суму 240 млн канадських доларів (дані на кінець 2006 р.), а щорічна економія становила 33 млн канадських доларів.

В ЄС законодавство у сфері енергозбереження розробляється вже близько 40-а років, а в 2012 р. прийнята нова Директива 2012/27/EU, що встановлює загальні рамки заходів з підвищення енергоефективності з метою зниження до 2020 р. енергоспоживання ЄС на 20%. В ЄС енергоефективність – невід'ємна частина національної стратегії, яка характеризується вимірними цілями, контрольними показниками, розробленими програмами і заходами за секторами економіки. При цьому енергосервісу відводиться важлива роль. У 25-30% проектів у ЄС величина інвестицій знаходиться в діапазоні 10-50 тис. євро. 15-20% всіх проектів – більше 500 тис. євро. При цьому близько 80% енергосервісних проектів окупуються менш ніж за 5 років. У половині чинних контрактів досягається економія в розмірі 11-20%, а у чверті контрактів економія до рівня попереднього перевищила 30%. Європейські енергосервісні компанії застосовують досить широкую лінійку – 27 різних енергоефективних технологій. Найбільшу частку серед об'єктів енергетичної модернізації в Європі займають офісні будівлі (26% від загальної кількості об'єктів). Бюджетна сфера на другому місці – 10%. Зауважимо, що європейські ЕСКО негативно оцінюють діяльність своїх національних урядів за недостатню, на їх думку, результативність енергетичної політики: її вважає неефективною майже половина компаній. Також існують проблеми із залученням фінансування енергосервісних проектів [2].

Зарубіжний досвід використання спеціалізованих кредитних ліній для фінансування ресурсозберігаючих проектів можна розглянути на прикладі Китаю. У 2008 р. Світовий банк організував Китайську програму фінансування енергоефективності (СННЕР) для стимулювання діяльності китайських банків у сфері надання кредитів на енергозберігаючі проекти. У рамках першої фази програми (СННЕР I) Світовий Банк виділив 100 млн дол. двом банкам, які взяли участь в програмі: Exim Bank і Huaxia Bank. Власні кошти банків, що були виділені на реалізацію програми також склали 100 млн дол. Компанії, які бажали отримати кредит в

рамках цієї програми, повинні були забезпечити 30% необхідних інвестицій за рахунок власних коштів, а інше – в рамках кредитів.

У Таїланді державна компанія Royal Thai Government (RTG) заснувала спеціальний фонд для підтримки енергоефективних проектів Thailand Energy Efficiency Revolving Fund (EERF) з метою стимулювання комерційної активності у сфері енергозбереження, а також надання допомоги банківському сектору в розвитку кредитних програм, що спеціалізується на фінансуванні енергозберігаючих проектів. З фонду були виділені кошти 11-и банкам Таїланду, які розробили спеціалізовані кредитні лінії з низькими процентними ставками. Перша фаза EERF була запущена в 2003 р. До 2010 р. EERF профінансував 335 енергоефективних проектів і 112 проектів у галузі відновлюваних джерел енергії. Загальний розмір інвестицій досяг 453 млн дол., причому щорічна економія від реалізованих проектів оцінюється в 154 млн дол.

У 2010 р. мімецький банк Kreditanstalt für Wiederaufbau Bankengruppe (KfW) надав спеціалізовану кредитну лінію в розмірі 50 млн євро індійському Small Industries Development Bank of India (SIDBI) для кредитування малого і середнього бізнесу в сфері енергозбереження. Фахівці KfW безкоштовно допомагають підприємствам провести передінвестиційні заходи та визначити заходи, необхідні для підвищення енергоефективності. Отримавши результати аудиту, компанія може прийти за кредитом в SIDBI. Цілями програми є:

- залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації проектів, спрямованих на підвищення енергоефективності;
- отримання технічної допомоги з питань підготовки і реалізації проектів енергозбереження та підвищення енергоефективності;
- розробка нових фінансових інструментів SIDBI.

Ключовими вимогами для отримання кредиту є зменшення викиду парникових газів.

В Угорщині Програма співфінансування енергозберігаючих проектів розпочалася у 1997 р. Це спільна програма Міжнародної фінансової корпорації (IFC) та Глобального екологічного фонду (GEF) у партнерстві з місцевими фінансовими інститутами, мета якої полягає у наданні гарантій за кредитами. Програма надає часткові гарантії фінансовим інститутам, видає кредити на реалізацію енергозберігаючих проектів, а також надає технічну допомогу кредитним організаціям і розробникам проектів. Це сприяє зниженню як фінансових ризиків при реалізації енергозберігаючих проектів, так і накладних витрат завдяки наданню технічної підтримки обох сторін. До кінця 2006 р. кредитний портфель на загальну суму 55 млн дол. при гарантії в розмірі 17 млн. дол. дозволив реалізувати проекти підвищення енергоефективності загальною вартістю 93 млн дол.

Бюджетна підтримка ресурсозбереження активно використовується в Китаї, де у 2008 р. було оголошено, що уряди провінцій повинні протягом року замінити 50 млн традиційних ламп розжарювання на енергозберігаючі лампи, для чого надавалися значні субсидії. Така кампанія була частиною програми, мета якої полягала в заміні 150 млн ламп розжарювання на енергозберігаючі протягом найближчих п'яти років. За розрахунками, заміна всіх ламп розжарювання на енергозберігаючі забезпечить Китаю щорічну економію 60 млрд кВт.год електроенергії і призведе до зниження викидів вуглекислого газу на 60 млн тонн.

У комунальному секторі Японії надаються субсидії на реконструкцію житлових будинків для виконання вимог із теплозахисту, визначених у Законі про енергозбереження, встановлення енергоефективних побутових приладів і ефективних систем, що використовують поновлювані джерела енергії. Субсидії надаються як для нових, так і для давніших будівель. Щоб отримати право на субсидії, необхідно знизити споживання енергії на 15% у нових будинках і на 25% в реконструйованих будівлях порівняно зі стандартним показником енергоспоживання до реалізації заходів з енергозбереження. Крім того, власники зобов'язані повідомляти про величину споживання енергії в будівлях протягом трьох років після реконструкції або будівництва будинку. Розрахунок очікуваної економії подається до Організації з розвитку нових джерел енергії та промислових технологій (New Energy & Industrial Technology Development Organization, NEDO), яка надає субсидії. Домовласники, заповнюючи опитувальні листи NEDO, повинні звітувати про реальну величину економії енергії [4].

У Словаччині асоціації домовласників можуть отримати пільговий кредит з державного фонду розвитку житлового сектору для підвищення енергоефективності багатоквартирного будинку. Кредити можуть надаватися в розмірі до 80% вартості проекту на термін до 20 років (при обмеженні обсягу кредиту в розрахунку на кожну квартиру) під 3,3% річної процентної ставки за умови, що проект включено до Програми реконструкції житлового сектору. Під проекти, які не включені в цю Програму, можна отримати кредити на 10-20 років під 4,9, 6,5% річної процентної ставки. Для отримання пільгових кредитів домогосподарства повинні в результаті реалізації проекту знизити споживання енергії щонайменше на 20% порівняно з допроектним рівнем.

У житловому секторі Литви протягом 1996-2001 рр. в рамках Пілотного проекту з підвищення енергоефективності, фінансованого Світовим банком, було проведене консультування товаристів власників житла (ТВЖ), надання кредитів, надання технічної допомоги та надання інформації з метою підвищення енергоефективності багатоквартирних житлових



будинків. У фінансовому аспекті проект містить різноманітні компоненти, покликані забезпечити отримання конкурентоспроможних ринкових ставок за кредитами тими учасниками, які хотіли реалізувати енергозберігаючі заходи, але не мали необхідних для цього коштів. У рамках проекту надавалися: кредити в місцевій валюті під 11% фіксованої річної процентної ставки при мінімальному первинному внеску 10%, відсутність застави і максимальний термін кредиту 10 років; з січня 1999 р. – часткові субсидії від литовського уряду у розмірі 30% від величини основного кредиту, але не більше 12,5 дол. на 1 м<sup>2</sup>.

За умовами проекту кошти кредиту могли бути використані тільки на реалізацію енергозберігаючих заходів. Відповідальність за повернення кредитів покладалася на домовласників, як правило, пропорційно площі квартири, згідно з рішеннями, прийнятими на засіданні ТВЖ. Також для виплати кредитів було дозволено частково використовувати наявні субсидії, що надаються незаможним домогосподарствам для оплати послуг теплопостачання.

Всього за час реалізації проекту 726 ТВЖ отримали консультації з питань енергозбереження, були проведені енергетичні обстеження 331-го житлового будинку та реалізовано 229 проектів з підвищення енергоефективності. У 1996-2001 рр. загальний обсяг кредитів, наданих ТВЖ, склав 7,2 млн дол. при середній величині кредиту в розрахунку на одну будівлю 31,5 тис. дол. і середньою величиною кредиту в розрахунку на одну квартиру 1 тис. дол. У середньому домовласники помітили щорічну економію енергії в розмірі 17%. За даними проведеного дослідження, 56% домовласників помітили зниження рахунків за теплову енергію, а 48% – підвищення якості житла [3].

У Вірменії для подолання двох основних перешкод до масового встановлення приладів обліку (вартість установки і процес переведення споживачів на нову систему оплати) муніципалітет м. Єреван прийняв закон про часткове списання заборгованості споживачам, які встановлять у себе прилади обліку. У результаті реалізації цієї програми кількість встановлених приладів обліку зросла з 1 тис. шт. у 1999 р. до 277 тис. шт. в 2005 р. Нині близько 80% побутових споживачів оснащені приладами обліку, а це приблизно 90% всіх багатоквартирних будинків Єревана. Результатом застосування приладів обліку та використання тарифних схем з оплатою тільки за фактичне споживання води стало скорочення середнього споживання води на душу населення з 250 л. до 110. Сукупне споживання у всіх секторах знизилося з 112 млн м<sup>3</sup> у 2002 р. до 77 млн м<sup>3</sup> у 2005 р., тобто майже на 30% [3].

Отже, як бачимо, світ демонструє різноманітні форми і методи фінансування проектів ресурсозбереження та їхню високу результативність. Україна йде дуже повільно у цьому на-

прямі, хоча ситуація, яка існує в країні у сфері раціонального ресурсоспоживання, зокрема енергозбереження (рис. 1), вимагає швидких і рішучих кроків з боку владних структур.

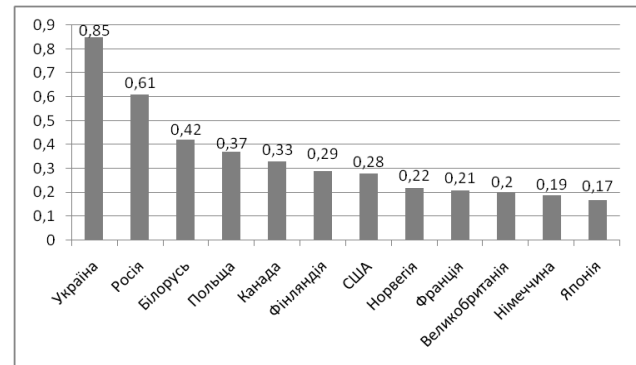


Рис. 1. Енергоємність ВВП (тонни нафтового еквівалента (т.н.е.)/1000 дол.

Джерело: [5]

Прості розрахунки показують, що енергоємність ВВП в нашій країні у 1,3 рази більша, ніж у Росії, у 3 рази – ніж у США, майже у 4 рази – ніж в Норвегії або Франції, або Німеччині, у 5 разів – ніж в Японії. Слід додати, що на відміну від країн Заходу, де енергозбереження є елементом економічної та екологічної доцільності, для України це – питання виживання в умовах її зовнішньої енергетичної залежності, крім цього донині не вирішена проблема збалансованого платоспроможного споживання.

За оцінками експертів, основними проблемами у сфері фінансування енергозберігаючих проектів в Україні є:

- недостатність державного фінансування поліпшення комунальної інфраструктури;
- нерозуміння комерційними банками ризиків комунальних підприємств та високі кредитні ставки;
- проблеми з гарантіями та поверненням інвестицій;
- проблеми міських запозичень для комунальних проектів;
- обережність приватних прямих та портфельних інвесторів;
- наслідки фінансової кризи та обмеженість наявного іноземного капіталу;
- проблеми гарантування постійних доходів для обслуговування позик.

Звичайно, що усі зазначені проблеми заострюються в умовах збройного конфлікту на Сході України.

Для їх вирішення необхідні нові підходи до формування державної політики у сфері ресурсозбереження, зокрема використовуючи зарубіжний досвід ефективного фінансування енергозбереження.

**Висновки.** Як показує загальносвітовий досвід, сьогодні в умовах гострої конкурентної боротьби на світовому ринку енергоресурсів і складної екологічної ситуації високий енерго- і ресурсоефективний технологічний рівень



держави стає гарантом подальшого розвитку і завоювання сильних позицій у світовому співтоваристві. Для України в умовах її сучасного особливого суспільно-політичного та соціально-економічного стану це питання є не стільки елементом політики посилення конкурентоспроможності країни, скільки проблемою першорядної ваги національної безпеки держави. Пошук шляхів побудови ефективної системи фінансового забезпечення реалізації державної політики ресурсозбереження спонукає до вивчення досвіду вирішення цього завдання в інших країнах світу, оцінка якого приводить до висновку: у сучасних умовах для успішної реалізації ресурсозберігаючих програм їх фінансове забезпечення повинно виходити за рамки бюджетного фінансування і поєднуватися з різноманітними позабюджетними джерелами (енергосервісні контракти, публічно-приватне партнерство, спеціалізовані проекти банків, спеціальні фонди сприяння енергоефективності тощо.

У подальших дослідженнях доцільно поглибити аналіз зарубіжної практики застосування системи фінансових ресурсів раціонального ресурсопоживання з метою використання такого досвіду для розробки ефективного механізму фінансування ресурсозберігаючих проектів в Україні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Міністерства енергетики США [Електронний ресурс]: [веб-сайт]. – Режим доступу: <http://www.energy.gov/>.
2. Біржа інноваційних рішень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://solex-un.ru/>.
3. Энергосервисные контракты в США и Канаде [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [solex-un.ru/energo/review/finansirovanie-energoeffektivnosti/obzor-5](http://solex-un.ru/energo/review/finansirovanie-energoeffektivnosti/obzor-5).
4. New Energy & Industrial Technology Development Organization. [online] Available at: <[www.nedo.go.jp/english/index.html](http://www.nedo.go.jp/english/index.html)>.
5. Електронний екологічний журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://esco.co.ua/journal/2006\\_1/art41.htm](http://esco.co.ua/journal/2006_1/art41.htm).

УДК 336.6

Квасницька Р.С.

*кандидат економічних наук, доцент,  
професор кафедри фінансів та банківської справи  
Хмельницького національного університету*

Шухалова І.О.

*магістр за спеціальністю «Фінанси і кредит»  
Хмельницького національного університету*

## ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ЧИННИКИ ВПЛИВУ, ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

### INVESTMENT ACTIVITY OF BANKS OF UKRAINE: MODERN STATE, FACTORS OF INFLUENCE, PROBLEMS OF IMPLEMENTATION, AND DIRECTIONS OF THEIR SOLUTION

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу стану та динаміки портфеля цінних паперів банків України. Розглянуто основи інвестиційної діяльності банківських установ. Розкрито чинники, які впливають на інвестиційну діяльність банків та на їх портфель цінних паперів. Окреслено коло проблем здійснення інвестиційної діяльності за сучасних умов господарювання та виокремлено напрями їх вирішення, що сприятимуть підвищенню інвестиційної активності банків.

**Ключові слова:** банки, інвестиційна діяльність, портфель цінних паперів.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу состояния и динамики портфеля ценных бумаг банков Украины. Рассмотрены основы инвестиционной деятельности банковских учреждений. Раскрыты факторы, которые влияют на инвестиционную деятельность банков и на их портфель ценных бумаг. Очерчен круг проблем осуществления инвестиционной деятельности в современных условиях хозяйствования и выделены направления их решения, способствующие повышению инвестиционной активности банков.

**Ключевые слова:** банки, инвестиционная деятельность, портфель ценных бумаг.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of the state and dynamics of portfolio of securities of Ukrainian banks. Bases of investment activity of bank institutions are considered. The paper reveals factors, which affect the investment activity of banks and their portfolio of securities. It outlines a circle of problems of realization of investment activity in the modern economic terms and allocates selected directions of their solution, which will be instrumental in the increase of investment activity of banks.

**Keywords:** banks, investment activity, portfolio of securities

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової економіки з кожним роком зростає інтерес до питань інвестиційної діяльності банків на фондовому ринку. Потреба інвестиційних операцій пов'язана з розширенням дохідної та клієнтської бази банку і створенням структури їх комплексного обслуговування, зміцнення конкурентної позиції банку на ринках та зниженням загального ризику банківської діяльності. Проте в нашій державі даний сегмент ринку ще не настільки розвинений, як в інших країнах, а, спираючись на останні події, інвестиційна діяльність банків має тенденцію до зниження.

Враховуючи зазначене, на сьогодні особливої актуальності набувають питання діяльності вітчизняних банків на фондовому ринку, а також управління портфелем цінних паперів під час нестабільної ситуації в країні.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Особливо актуальними у контексті розгляду питання інвестиційної діяльності банків та механізму управління портфелем цінних паперів стали роботи відомих вчених та економістів О.О. Вовчак, А.О. Єпіфанов, Л.О. Коваленко, О.І. Лаврушина, Т.В. Майорова, І.В. Сало, А.А. Пересада та інші. Фундаментальні засади діяльності банків на інвестиційному ринку закладено в наукових працях А.А. Болдова, І.С. Зайцева, О.В. Коцюба, М.К. Крамаренко, С.В. Леонов, О.М. Мусієнко, Г.І. Романова та інші. Однак не всі аспекти інвестиційної діяльності банків та управління їх портфелем цінних паперів достатньо розкриті та обґрунтовані. Так, залишаються недостатньо розкритими, а тому потребують ґрунтовнішого дослідження питання щодо систематизації чинників, що впливають на інвестиційні можливості банків.

**Метою статті** є дослідження стану та динаміки портфеля цінних паперів банків України, а також розгляд основ інвестиційної діяльності вітчизняних банків та чинників, які впливають на інвестиційну діяльність банків та на формування їх портфеля цінних паперів.

**Виклад основного матеріалу.** Банки як потужні інститути фінансового ринку, здійснюючи акумуляцію та подальше розміщення фінансових ресурсів на даному ринку України, виконують провідну роль у його функціонуванні [1]. Водночас вони займають особливе місце серед інших суб'єктів інвестиційного процесу, адже вони виступають одним із основних поставальників джерел для фінансування інвестиційних проектів. Специфіка банківської інвестиційної діяльності полягає в тому, що лише банкам притаманні такі операції, які передбачають акумулювання значного обсягу ресурсів

та трансформацію їх у інвестиції та позики. Важливим чинником ефективної інвестиційної діяльності є належне формування та управління портфелем цінних паперів банківських установ. Як правило, інвестор не вкладає вільні фінансові або матеріальні кошти в одну справу, проект, акцію чи інший фінансовий інструмент, а вкладає в цінні папери різних підприємств, тобто формує портфель цінних паперів.

В Україні портфель цінних паперів, порівняно з кредитним портфелем, займає, як правило, незначну частку в активах банків. Однак зазначимо, що протягом останніх років загальна динаміка обсягів операцій банків із цінними паперами спрямована до зростання. Адже дані операції є невід'ємною складовою диверсифікації активів банку, способом формування власного і поповнення позикового капіталу, перспективним напрямом розвитку банківської діяльності загалом.

Зазначимо, що всі банківські операції з цінними паперами можна поділити на три основні групи:

- емісійні – пасивні операції, які здійснюються через випуск цінних паперів власного боргу;
- клієнтські – посередницькі операції з цінними паперами, які здійснюються банками від імені, за рахунок та на користь клієнтів;
- інвестиційні – активні операції із вкладення власних та залучених фінансових ресурсів у фондові активи шляхом придбання відповідних цінних паперів на фондовому ринку від свого імені.

Аналізуючи структуру портфеля цінних паперів вітчизняних банків, варто зупинитися на існуючих вимогах до відображення вкладень у цінні папери у фінансовій звітності банків. Згідно із законодавством України, виділяються такі типи портфелів цінних паперів [2]:

- торгові цінні папери;
- цінні папери в портфелі банку на продаж;

- цінні папери в портфелі банку до погашення;
- інвестиції в асоційовані та дочірні компанії.

Згідно з наведеною класифікацією і вибудовується структура портфеля цінних паперів українських банків, яка станом 01.01.2010–2014 років наведена у таблиці 1 [3].

Як видно із даних, наведених у таблиці 1, за аналізований період більшість складових портфеля цінних паперів банківської системи України мали тенденцію до зростання. За даний період найбільшу питому вагу в портфелі цінних паперів займали цінні папери на продаж, загальна сума та частка в структурі яких з кожним роком зростала. Їх питома вага коливалася від 72,39% до 87,90%. Так, найвищий рівень даного показника спостерігається у 2013 році – 87,90%, але найбільша сума цінних паперів на продаж у 2014 році – 134035834 тис. грн (82,48%).

Загальна сума цінних паперів до погашення протягом 2010–2012 років знижувалася, а з 2012 по 2014 роки її величина поступово зростала, проте питома вага у 2010 та 2011 роках складала 16,75% та 10,98%, а вже у наступних роках, так як загальна сума знизилася, відповідно і частка в структурі скоротилася до 2,95% до 3,77%.

Проведення торгових операцій порівняно з інвестиційними значно відрізняються. Так, до 2012 року їх загальна сума зросла до 17462597 тис. грн, але у 2013 році відбулося зниження, в результаті торгові цінні папери становили найнижчу суму протягом аналізованого періоду – 9828977 тис. грн (7,14%). Проте у 2014 році торгові цінні папери збільшилися вдвічі і дорівнювали 20285830 тис. грн (12,48%).

Що ж стосується інвестицій в асоційовані та дочірні компанії, то їх показники є найнижчими, але протягом аналізованого періоду, загальна сума зростала, крім 2014 року, а питома вага

Таблиця 1

**Структура портфеля цінних паперів українських банків протягом 2010–2014 рр.**

Показник	Станом на:									
	01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013		01.01.2014		01.01.2015	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Торговий портфель цінних паперів	7623980	9,17	11687553	13,41	17462597	18,13	9828977	7,14	20285830	12,48
Портфель цінних паперів на продаж	60160061	72,39	63990260	73,40	72897748	75,70	120983186	87,90	134035834	82,48
Портфель цінних паперів до погашення	13917583	16,75	9573350	10,98	3611952	3,75	4054530	2,95	6124645	3,77
Інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	1398627	1,68	1931422	2,22	2320346	2,41	2765400	2,01	2069651	1,27
Загальна сума портфеля цінних паперів	83100251	100	87182585	100	96292643	100	137632093	100	162515959	100

коливалася від 1,27 до 2,41%. На рисунку 1 наведено динаміку складових портфеля цінних паперів банківської системи України протягом 2010–2014 років.

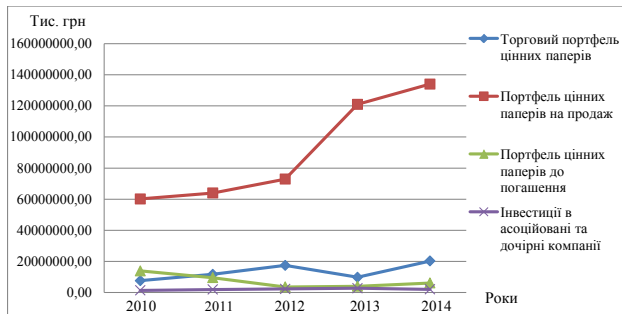


Рис. 1. Зміни портфеля цінних паперів протягом 2010–2014 років

Отже, загальна сума портфеля цінних паперів протягом аналізованого періоду має тенденцію до збільшення. З 2010 по 2012 рр. їх сума мала незначне збільшення і коливалася майже на одному рівні, а саме: у 2010 році – 83100251 тис. грн, у 2011 році – 87182585 тис. грн та у 2012 році відбулося зростання на 10,45% і загальна сума склала 96292642 тис. грн.

Але у 2013 році темп приросту становив 42,93%, і відповідно до минулих років у 2013 році його сума збільшилася на 41339450 тис. грн і дорівнювала 137632092 тис. грн, а у 2014 році портфель цінних паперів зріс на 18,08% і в результаті склав 162515960 тис. грн.

Загалом, можна говорити про позитивну тенденцію в діяльності банків на ринку цінних паперів України. Портфель цінних паперів України протягом 2010–2014 років зростає і у 2014 році становив 162515960 тис. грн (12,34% від загальної суми активів).

На діяльність банків, а тим більше на управління їх портфелем цінних паперів, впливає низка чинників, які несуть за собою як позитивні, так і негативні наслідки. Їх можна умов-

но поділити на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх можна віднести [4]:

- економічне та політичне становище країни;
- рівень інфляції;
- ВВП;
- рівень корупції в державі;
- іноземні інвестиції в державу та в основний капітал;
- курс національної валюти;
- нормативно-правове регулювання на фондовому ринку;
- доходи населення;
- кількість угод на ринку цінних паперів та інше.

У свою чергу до внутрішніх чинників віднесемо:

- статутний капітал;
- кошти фізичних та юридичних осіб;
- кошти банків;
- цінні папери банку
- нестабільна ресурсна база банку;
- кредитний портфель тощо.

Кожен із зазначених чинників має свій вплив на інвестиційну діяльність банківських установ, який за наслідками узагальнено у таблиці 2.

На жаль, в Україні немає належної державної підтримки банків як інвесторів на фондовому ринку. З метою розвитку інвестиційних операцій потрібна мотивація, наприклад, запровадження пільг з оподаткування й резервування у залежності від складу портфеля цінних паперів, який включає спекулятивний портфель та інвестиційний і, відповідно, отримує спекулятивний прибуток та прибуток від інвестицій [5].

Для подолання вищеперелічених проблем необхідно:

- підтримувати розвиток ринку банківських послуг, у тому числі інвестиційних послуг, які зближують фінансовий і реальний сектори економіки, сприяють вступу вільних фінансових ресурсів до підприємств, а для банків розширюють джерела їх доходів;

Таблиця 2

#### Чинники впливу на інвестиційну діяльність банківського сектора та їх наслідки

Чинники впливу	Наслідки
Економічне середовище країни	зниження доходів підприємницьких структур, інвестиційної активності економіки в країні, призводить до скорочення прибутковості банківської інвестиційної діяльності, а також зниження ліквідності й надійності банку;
Економіко-політичне становище в країні	через нестабільний стан у країні, у населення відбувається недовіра до банків та паничний стан. Також іноземні інвестори припиняють здійснювати інвестування у нашу країну, задля захисту своїх інтересів;
Рівень корупції	зростання корупції негативно впливає на всі сфери суспільного життя: економіку, політику, управління, соціальну й гуманітарну сфери, громадську свідомість, міжнародні відносини з іншими країнами, а також стримує соціально-економічний розвиток держави;
Структура та стабільність банківської системи	стабільність банківської системи значною мірою залежить від рівня та якості управління ризиками. Адже банківській діяльності притаманна низка ризиків: кредитний, ліквідності, зміни процентної ставки, валютного курсу – недосконала практика управління якими може становити суттєву загрозу для надійності банківської системи;
Недостатній обсяг власного капіталу	при низькому рівні власного капіталу банк буде неспроможним забезпечувати свою фінансову стійкість, а тим більше функціонувати та здійснювати свою діяльність на ринку цінних паперів.

\* Систематизовано за даними джерел [4; 6; 9]



- спиратися на досвід банків, які досягли успіху на даному ринку;
- стабілізувати політичний та економічний стан в країні;
- забезпечення залучення максимального обсягу власних інвестиційних ресурсів у реалізованих проектах;
- сприяти розвитку послуги інвестиційного менеджменту, який є інструментом залучення ресурсів;
- активізувати і стимулювати державну підтримку створення інвестиційних банків та інвестиційно-банківських інститутів в Україні;
- об'єднання українських інвестиційних банків в консорціуми за участю зарубіжних банків, визнаних професіоналами у сфері інвестиційно-банківського бізнесу на міжнародному фінансовому ринку для успішнішого функціонування;
- залучити іноземних та вітчизняних інвесторів.

Також потрібно зазначити, що активна діяльність банків в інвестиційному напрямі багато в чому залежить від інноваційно-інвестиційного сектора ринкової економіки України. Особливо, спираючись на світовий досвід, що свідчить про використання новітніх інформаційних технологій та сучасних фінансових інструментів для забезпечення функціонування фондового ринку, яке неможливе без налагодження взаємодії системоутворювального комплексу взаємопов'язаних інститутів інфраструктури ринку цінних паперів.

Діяльність учасників фондового ринку України показує, що для вирішення проблеми активізації інвестиційних процесів в Україні необхідна, з одного боку, концентрація ресурсів та капіталу, а з іншого, створення інфраструктури для багатоканального диверсифікованого ринку залучення інвестицій. Такими структурами могли б стати холдинги, які включають весь спектр послуг, – банки, інвестиційні компанії, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди, брокерські та консалтингові компанії [5].

Відповідно до «Програми розвитку фондового ринку України на 2015–2017 роки» для підвищення ефективності регулювання ринку цінних паперів потрібно перш за все переглянути законодавчу базу в загальному, а також ту частину, яка пов'язана з фінансовим сектором [6].

Варто зазначити і те, що наша країна прагне вийти на рівень європейських країн, відповідно до цього, для покращення банківських операцій, пов'язаних з ринком цінних паперів, потрібно орієнтуватися на європейську модель управління фондовим ринком. Дана модель характеризується такими ознаками [7]:

- значний рівень капіталізації разом з універсальністю банку створює значні конкурентні переваги для банку;
- існування двох центральних органів державної влади з контролю за операціями з цінними паперами окремо для банків і для небанківських організацій;

- первинне розміщення цінних паперів відбувається через посередництво банків;
- порівняно низький рівень розвитку небанківських фінансових організацій;
- високі вимоги до емітентів при виході на фондову біржу з первинним розміщенням (складність включення компанії до лістингу біржі через високі вимоги до неї);
- підвищені вимоги до суб'єктів ринку цінних паперів щодо ризикованості фондових операцій;
- брокерські функції виконують переважно банки та інші.

З позиції окремого банку інвестиційна діяльність здійснюється з метою одержання прибутків від операцій з цінними паперами та для забезпечення участі в статутному капіталі інших підприємств і стратегічного контролю за їх власністю і діяльністю. Крім того, банки через інвестиційну діяльність у реальному секторі намагаються створити фінансово-промислові групи, корпорації, холдинги, в яких головним суб'єктом виступають банківські установи, що надають фінансові ресурси підприємствам реального сектору економіки, яких постійно бракує в українській економіці [8].

**Висновки.** Отже, в умовах ринкової економіки все більше зростає інтерес до питань інвестиційної діяльності банків. Від ефективності процесу управління портфелем цінних паперів банку залежить здатність банків отримувати прибуток, а також подальша їх діяльність на фондовому ринку. Від ефективності процесу управління портфелем цінних паперів банку залежить здатність банків отримувати прибуток, а також подальша їх діяльність на фондовому ринку.

Сьогодні Україна все ще не отримала статусу країни, привабливої для великих інвестицій, а тим більше, через останні події, що відбуваються в державі більшість українських банків та іноземних інвесторів не зацікавлені у довгостроковому розміщенні своїх капіталів, так як у цьому сегменті інвестування присутній високий рівень ризику.

Для покращення стану інвестиційної діяльності банків, а також забезпечення подальшого позитивного розвитку інвестиційних послуг банків в Україні необхідно, насамперед, вирішити як на макrorівні, так і на мікрорівні низку питань, зокрема таких, як: економічне та політичне становище держави, покращення нормативного регулювання банківської діяльності, залучення як вітчизняних, так і іноземних інвесторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Квасницька Р.С. Банки як інвестори на фінансовому ринку: роль та статус / Р.С. Квасницька // Фінансовий простір. – 2014. – Вип. 3 (15). – С. 116-119 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fp.cibs.ck.ua/files/1403/14krsbji.pdf>.

2. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок»: Закон України: [прийнятий Верховною Радою 23.02.2006 № 3480-IV: за станом на 06.11.2014] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>.
3. Дані фінансової звітності банків України за даними сайту Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=74208](http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208).
4. Мусієнко О.М. Специфіка управління портфелем цінних паперів у контексті реалізації інвестиційної діяльності банку / О.М. Мусієнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/61.pdf>.
5. Болдова А.А. Інвестиційна діяльність банків України / А.А. Болдова, Г.І. Романова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis\\_nbuv/cgiirbis\\_64.exe?](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?).
6. Програма розвитку фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/fund/development/plan>.
7. Леонов С.В., Циганюк Д.Л. Аналіз інституціональних диспропорцій у розвитку вітчизняного ринку цінних паперів / С.В. Леонов, Д.Л. Циганюк. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/9122/1/1.4/2.doc>.
8. Зайцева І.С. Банки як основні суб'єкти інвестиційної діяльності / І.С. Зайцева, О.В. Коцюба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://business-inform.net/pdf/2013/10\\_0/55\\_59.pdf](http://business-inform.net/pdf/2013/10_0/55_59.pdf).
9. Пшик Б.І. Актуальні проблеми розвитку банківської інвестиційної діяльності в Україні / Б.І. Пшик, О.О. Печенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/download/37325/33535>.
10. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>.

## СЕКЦІЯ 9 БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.631.6:658.148]:(005.334.4+005.416)

Битківська А.В.  
аспірант кафедри аудиту  
Київського національного економічного університету  
імені Вадима Гетьмана

### ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА НА ЕТАПАХ ПРОВАДЖЕННЯ У СПРАВІ ПРО БАНКРУТСТВО

### FEATURES OF ACCOUNTING OF THE DEBTOR ENTERPRISE IN THE CONTEXT OF STAGES OF PROCEEDINGS IN BANKRUPTCY

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблематиці організації та ведення бухгалтерського обліку підприємства-боржника в період провадження у справі про банкрутство. Під час дослідження визначено основні етапи провадження у справі про банкрутство та розглянуто їх вплив на бухгалтерський облік підприємства-боржника. Встановлено необхідність бухгалтерського обліку як джерела інформаційного забезпечення провадження у справі про банкрутство. Визначено суб'єктів відповідальності за організацію бухгалтерського обліку у відповідних процедурах банкрутства.

**Ключові слова:** банкрутство, бухгалтерський облік, ліквідація, мирова угода, розпорядження майном, санація.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблематике организации и ведения бухгалтерского учета предприятия-должника в период производства по делу о банкротстве. В процессе исследования определены основные этапы производства по делу о банкротстве и рассмотрено их влияние на бухгалтерский учет предприятия-должника. Установлена необходимость бухгалтерского учета как источника информационного обеспечения производства по делу о банкротстве. Определены субъекты ответственности за организацию бухгалтерского учета в процедурах банкротства.

**Ключевые слова:** банкротство, бухгалтерский учет, ликвидация, мировое соглашение, распоряжение имуществом, санация.

#### ANNOTATION

The article is devoted to the organization and conduct of the accounting of the debtor enterprise during the proceedings in bankruptcy. In the course of research, the author identified the main stages of the proceedings in bankruptcy and considered their impact on the accounting records of the debtor company. The necessity of accounting as a source of information support of proceedings in bankruptcy is determined. Subjects of responsibility for conduct of the accounting in the relevant bankruptcy procedures are identified.

**Keywords:** bankruptcy, accounting, liquidation, settlement agreement, disposition of property, readjustment.

**Постановка проблеми.** Бухгалтерський облік є невід'ємною частиною життя будь-якого суб'єкта господарювання. Це обов'язковий процес, що здійснюється безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації. Важко переоцінити роль бухгалтерського обліку в звичайних умовах діяльності, а в нестандартних, кризових для підприємства ситуаціях його зна-

чення зростає ще більше. Однією з таких кризових ситуацій є втрата фінансової спроможності підприємства та його банкрутство.

У процедурі банкрутства бухгалтерський облік постає джерелом повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства-боржника, необхідної для прийняття рішень щодо майбутнього підприємства: відновлення його платоспроможності та продовження підприємницької діяльності або ж визнання боржника банкрутом та його ліквідація.

Погоджуючись з О. Кушиною [7, с. 178] зазначимо, що в процедурі банкрутства бухгалтеру підприємства-боржника доведеться не лише правильно організувати ведення бухгалтерського обліку, але й відображати операції, які під час звичайної діяльності на підприємстві не здійснюються. У свою чергу, специфіка відображення в бухгалтерському обліку таких операцій та послідовність дій бухгалтера підприємства-боржника нині не відображена в нормативно-правовій базі. Тому зараз особливо гостро постає питання про визначення особливостей ведення бухгалтерського обліку на різних етапах провадження у справі про банкрутство, які необхідно враховувати бухгалтерській службі для ефективного виконання своїх обов'язків.

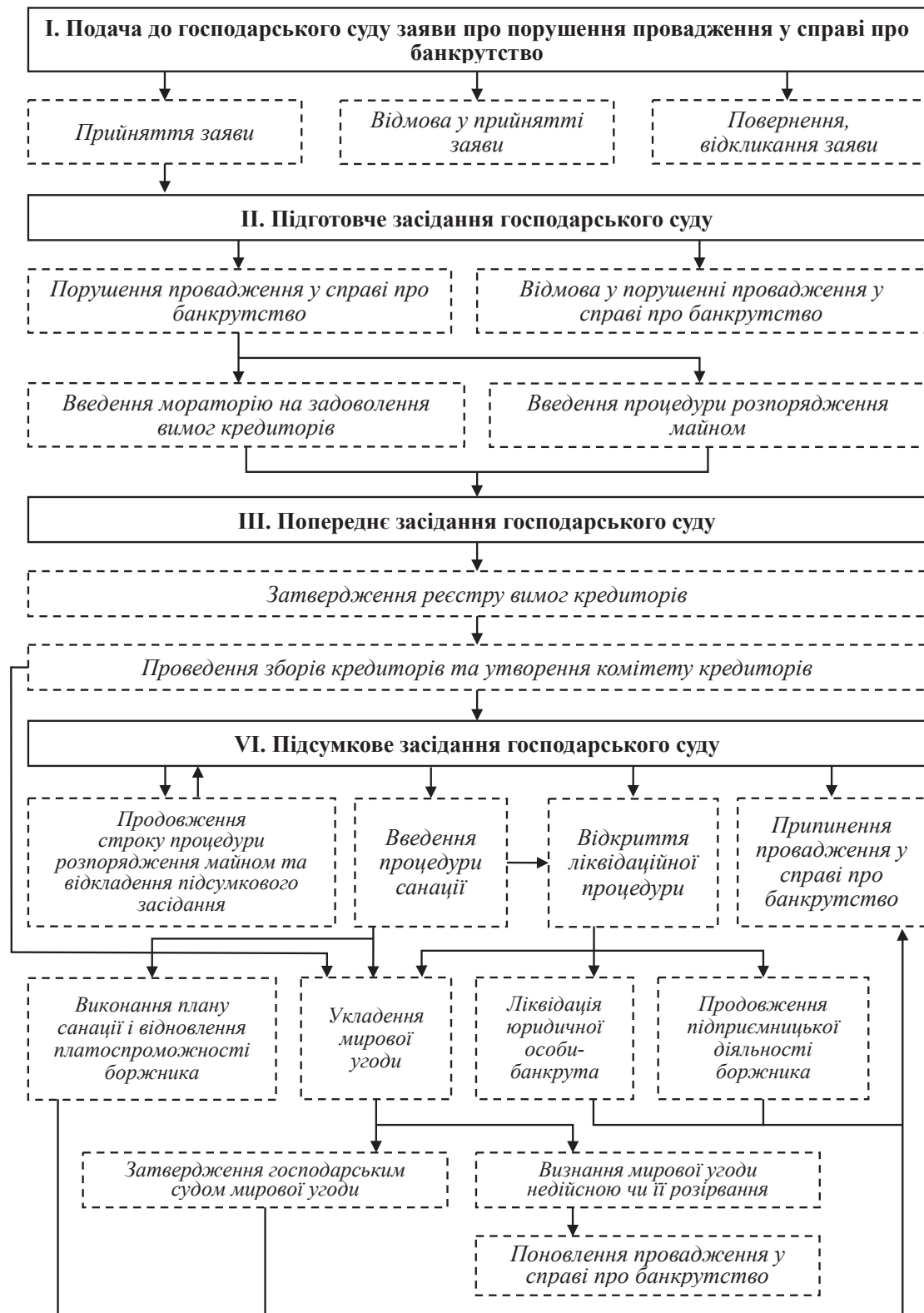
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема ведення бухгалтерського обліку в процедурі банкрутства хоч і не значною мірою, але знайшла відображення в працях вітчизняних науковців.

Варто виділити наукові досягнення Г.В. Булкот, О.М. Глушук, В.А. Малишенка, Н.В. Сухолитки у дослідженні особливостей бухгалтерського обліку операцій з припинення діяльності підприємства та відновлення його платоспроможності. Окремі аспекти бухгалтерського обліку при банкрутстві розглядали: О.М. Галенко, І.Л. Грабчук, О.О. Зеленина, Л.Б. Иванова,

О.М. Кравцова, О.О. Кушина, С.М. Лайчук. Тема обліку в процедурі банкрутства також була відображена у працях російських науковців: Т.М. Толмашова, О.В. Чугунова та О.Н. Якубова.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В більшості випадків науков-

ці розкривають специфіку відображення в бухгалтерському обліку операцій, що здійснюються залежно від чинної процедури банкрутства (розпорядження майном, санація, ліквідація чи укладання мирової угоди), або ж досліджують більш конкретні питання, пов'язані з банкрут-



**Рис. 1. Блок-схема основних етапів провадження у справі про банкрутство**

Джерело: побудовано автором за джерелом [3]



ством, такі як нормативно-правове забезпечення обліку у процедурі банкрутства, особливості проведення інвентаризації, оцінки та продажу майна боржника, організація обліку розрахунків з кредиторами тощо. При цьому залишається відсутнім загальне уявлення про ряд специфічних особливостей організації та ведення бухгалтерського обліку підприємства-боржника на кожному етапі провадження у справі про банкрутство.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних особливостей бухгалтерського обліку підприємства-боржника в розрізі етапів провадження у справі про банкрутство.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Провадження у справі про банкрутство здійснюється поетапно. Відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 14.05.1992 р. № 2343-XII (далі – Закон № 2343-XII) [3] можна виділити чотири основні етапи провадження у справі про банкрутство, які передбачають подачу до господарського суду заяви про порушення провадження у справі про банкрутство та проведення підготовчого, попереднього і підсумкового засідання господарського суду (рис. 1).

Результати здійснення відповідного етапу можуть викликати певні зміни у діяльності підприємства-боржника, що впливає на ведення бухгалтерського обліку та дії бухгалтерської служби. Тому далі розглянемо особливості бухгалтерського обліку боржника, які виникають під впливом результатів кожного етапу провадження у справі про банкрутство, якщо такий вплив дійсно існує, а також визначимо необхідність бухгалтерського обліку як джерела даних, що використовуються при підготовці матеріалів для подання до господарського суду.

**I етап – подача до господарського суду заяви про порушення провадження у справі про банкрутство.** Для порушення провадження у справі про банкрутство в порядку, визначеному ст. 11 Закону № 2343-XII боржник або кредитор подає письмову заяву до господарського суду. У випадку відсутності підстав для відмови у прийнятті або для повернення заяви суд виносить ухвалу про прийняття заяви про порушення справи про банкрутство.

Цей етап не впливає на бухгалтерський облік підприємства-боржника, але дані бухгалтерського обліку можуть використовуватися, коли ініціатором порушення справи про банкрутство виступає боржник. Законом № 2343-XII (ч. 3 ст. 11) передбачено, що до заяви боржника додається відповідна інформація, значна частина якої має бути отримана з даних бухгалтерського обліку, наприклад: бухгалтерський баланс боржника на останню звітну дату; перелік кредиторів боржника, вимоги яких визнає боржник, із зазначенням загальної суми грошових вимог усіх кредиторів; перелік майна боржника із зазначенням його балансової вартості; пере-

лік майна, що перебуває у заставі або є обтяженим у інший спосіб; перелік осіб, які мають невиконані зобов'язання перед боржником.

Дані бухгалтерського обліку також необхідні для підготовки відзиву боржника, що має містити відомості, передбачені ч. 2 ст. 13 Закону № 2343-XII.

**II етап – підготовче засідання господарського суду.** В разі відсутності підстав для відмови у порушенні провадження у справі про банкрутство, господарський суд виносить ухвалу про порушення провадження у справі про банкрутство, що супроводжується встановленням мораторію на задоволення вимог кредиторів та введенням процедури розпорядження майном.

Мораторій на задоволення вимог кредиторів передбачає зупинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань щодо сплати податків та зборів (обов'язкових платежів), термін виконання яких настав до дня введення мораторію, і припинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), застосованих до дня введення мораторію.

Щодо впливу на ведення бухгалтерського обліку, варто зазначити, що безпосередній вплив відсутній, але рекомендується кредиторську заборгованість, сплата якої на період дії мораторію припиняється, виділити в аналітичному обліку окремо. Для цього зазначену заборгованість можна облікувати на окремих аналітичних рахунках, відкритих до основних рахунків, на яких така заборгованість обліковується, в окремих регістрах обліку. Це дозволить уникнути плутанини в облікових даних та забезпечити користувачів адекватною інформацією про фінансовий стан підприємства [4].

Закон № 2343-XII (ч. 5, 6, 8 ст. 22) визначає, що протягом дії процедури розпорядження майном органи управління боржника не мають права без згоди розпорядника майна приймати рішення про:

1) реорганізацію (злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення) і ліквідацію боржника; створення юридичних осіб або участь в інших юридичних особах; створення філій та представництв; виплату дивідендів; проведення боржником емісії цінних паперів; вихід зі складу учасників боржника юридичної особи, придбання в акціонерів раніше випущених акцій боржника;

2) участь боржника в об'єднаннях, асоціаціях, спілках, холдингових компаніях, промислово-фінансових групах, інших об'єднаннях юридичних осіб;

3) укладення договорів щодо відчуження або обтяження нерухомого майна боржника; одержання та видачі позик, надання поруки, гарантій, уступки вимоги, переведення боргу, а також передачі в довірче управління майна боржника; розпорядження у будь-який спосіб іншим майном боржника, балансова вартість

якого становить понад 1% балансової вартості активів боржника, та укладання інших значних договорів.

Зазначене свідчить про те, що бухгалтерська служба підприємства не має права приймати до виконання документацію щодо будь-якої з перелічених операцій, якщо попередньо не отримано згоди на їх здійснення від розпорядника майна. Тобто введення процедури розпорядження майном безпосередньо не впливає на ведення бухгалтерського обліку підприємства, але спричиняє виникнення зазначених обмежень, що впливають на дії бухгалтерії підприємства-боржника.

Водночас ч. 3 ст. 22 Закону № 2343-ХІІ передбачає, що розпорядник майна зобов'язаний надавати господарському суду та комітету кредиторів звіт про свою діяльність, відомості про фінансове становище боржника, пропозиції щодо можливості відновлення платоспроможності боржника. Крім того, він має аналізувати фінансово-господарську діяльність, інвестиційне становище боржника і його становище на ринках та надавати державному органу з питань банкрутства відомості, необхідні для ведення Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено справу про банкрутство.

Зазначені положення арбітражний керуючий не в змозі виконати без даних бухгалтерського обліку підприємства-боржника. Отже, розпорядник майна має отримати вільний доступ до необхідної бухгалтерської інформації для ефективного виконання своїх обов'язків.

**ІІІ етап – попереднє засідання господарського суду.** На попередньому засіданні господарського суду відбувається затвердження реєстру вимог кредиторів. Кредиторську заборгованість, яку не було внесено до реєстру, боржник відшкодовує лише при процедурі банкрутства, наприклад, якщо процедура банкрутства завершиться ліквідацією підприємства. Якщо ж в результаті проведення процедури банкрутства платоспроможність підприємства-боржника відновиться і справа про банкрутство буде закрита, то у кредиторів, які не внесені до реєстру, з'явиться можливість стягти таку заборгованість.

За Законом № 2343-ХІІ (ч. 2 ст. 25) реєстр вимог кредиторів повинен містити відомості про кожного кредитора, розмір його вимог за грошовими зобов'язаннями та черговість задоволення кожної вимоги, тобто необхідність використання даних бухгалтерського обліку підприємства-боржника на цьому етапі провадження у справі про банкрутство є очевидною.

Як і на попередньому етапі, значний вплив на бухгалтерський облік підприємства боржника тут відсутній, але є деякі зауваження щодо дій бухгалтера після отримання затвердженого ухвалою суду реєстру вимог кредиторів. Невнесену до реєстру кредиторську заборгованість також доцільно обліковувати на окремих аналітичних рахунках, відкритих до основних ра-

хунків, на яких така заборгованість обліковується в окремих реєстрах обліку. Списати таку заборгованість на субрахунок 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості» можливо лише, якщо буде розпочато ліквідацію підприємства [4; 7].

**VI етап – підсумкове засідання господарського суду.** На цьому етапі спостерігається найбільший вплив на бухгалтерський облік підприємства-боржника, оскільки залежно від ухваленної судом процедури банкрутства здійснюються операції, значна частина яких не характерна для звичайної діяльності суб'єкта господарювання.

У випадку введення процедури санації передбачається здійснення заходів, спрямованих на відновлення платоспроможності підприємства-боржника. Більшість з таких заходів підлягає відображенню в бухгалтерському обліку:

1) відстрочення та/або розстрочення платежів або прощення (списання) частини боргів, про що укладається мирова угода;

2) ліквідація дебіторської заборгованості;

3) звільнення працівників боржника, які не можуть бути задіяні в процесі виконання плану санації;

4) одержання кредиту для виплати вихідної допомоги працівникам боржника, які звільняються згідно з планом санації;

4) продаж частини майна боржника або продаж майна як цілісного майнового комплексу;

6) збільшення статутного капіталу боржника

7) інші заходи відновлення платоспроможності боржника (ст.ст. 29-35 Закону № 2343-ХІІ).

Відкриття процедури ліквідації банкрута передбачає здійснення ряду операцій, що також потребують облікового відображення. І якщо частина з них здійснюється та відображається в бухгалтерському обліку у звичайному порядку, то деякі операції є досить специфічними та нестандартними.

Наведемо основні дії, характерні для процедури ліквідації, наслідки яких мають бути відображені в бухгалтерському обліку [узагальнено за джерелами 1; 3; 6; 7]:

1) інвентаризація активів і зобов'язань банкрута. Інвентаризація в процедурі ліквідації здійснюється у загальному порядку. Отримані результати інвентаризації (надлишки або нестачі) мають бути відображені в обліку;

2) оцінка майна банкрута. Відповідно до ч. 1 ст. 43 Закону № 2343-ХІІ майно банкрута, яке підлягає реалізації, оцінює ліквідатор. І.Л. Грабчук та О.О. Зеленіна [7, с. 21] наголошують на тому, що в такому випадку найбільш доцільно використовувати ринкову вартість майна, якщо ж її визначити неможливо, то слід використовувати балансову вартість;

3) продаж майна банкрута. Після проведення інвентаризації та оцінки майна ліквідатор продає майно банкрута у вигляді цілісного майнового комплексу або частинами такими способами: проведення аукціону (також і елек-

тронних торгів) або продаж безпосередньо юридичній (фізичній) особі. Бухгалтерські записи щодо реалізації майна здійснюються у загальноновстановленому порядку;

4) створення забезпечень для виплат, пов'язаних з ліквідацією. Такими виплатами можуть бути: штрафи, пені за порушення умов договорів; виплати вихідної допомоги та інших обов'язкових виплат працівникам при звільненні тощо);

5) пред'явлення вимог до третіх осіб щодо повернення підприємству-банкруту сум дебіторської заборгованості;

6) встановлення черговості задоволення вимог кредиторів. Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів у черговості, передбаченій ст. 45 Закону № 2343-ХІІ. Тому, підтримуючи пропозицію О. Золотухіна [4], зауважимо на доцільності організації аналітичного обліку за відповідною чергою кредиторів;

7) розподіл майна між учасниками. Якщо після задоволення вимог кредиторів у повному обсязі залишається майно, то відбувається його передача власникові або уповноваженому органу.

Законом № 2343-ХІІ (ч. 2 ст. 77) передбачено, що на будь-якій стадії провадження у справі про банкрутство може бути укладена мирова угода. При цьому робиться зауваження, що у процедурі розпорядження майном мирову угоду може бути укладено лише після виявлення всіх кредиторів і затвердження господарським судом реєстру вимог кредиторів.

Умовами мирової угоди може бути передбачено відстрочку та/або розстрочку, прощення (списання) кредиторами боргів боржника, що має бути відображено в обліку. Відображення в бухгалтерському обліку операцій з відстрочки (розстрочки) заборгованості на кілька місяців чи років, а також прощення (списання) заборгованості, здійснюється у загальному порядку. Списання кредиторської заборгованості збільшить операційний дохід підприємства-боржника та має бути відображене в кореспонденції з субрахунком 717 «Дохід від списання кредиторської заборгованості».

Оскільки погашення вимог кредиторів за умовами мирової угоди здійснюється з дотриманням черговості, встановленої Законом № 2343-ХІІ, доцільно організувати аналітичний облік за відповідною чергою кредиторів.

Досить часто основним кредитором у справі про банкрутство є орган стягнення податків. Згідно з ч. 2 ст. 78 Закону № 2343-ХІІ, якщо умови мирової угоди передбачають розстрочку чи відстрочку або прощення (списання) боргів чи їх частини, орган стягнення зобов'язаний погодитися із задоволенням частини вимог з податків, зборів (обов'язкових платежів) з метою забезпечення відновлення платоспроможності підприємства. При цьому зазначається, що податковий борг, який виник у строк, що

передував трьом повним календарним рокам до дня подання заяви про порушення справи про банкрутство, визнається безнадійним та списується, а податкові зобов'язання чи податковий борг, які виникли у строк протягом трьох останніх календарних років перед днем подання заяви про порушення справи, розстрочується (відстрочується) або списується на умовах мирової угоди.

Дослідивши нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку у процедурі укладення мирової угоди, Л.Б. Іванова [5] зазначає, що питання нормативно-правового забезпечення бухгалтерського обліку розстрочки (відстрочки), прощення (списання) податкового боргу в процедурі мирової угоди характеризується певною невизначеністю, що перешкоджає об'єктивному обліковому відображенню таких операцій, тому потребує подальшого дослідження та удосконалення.

Дані бухгалтерського обліку безперечно використовуються при підготовці матеріалів для подання до господарського суду на даному етапі судового провадження в процедурах санації та ліквідації, оскільки необхідні при підготовці звітів керівника санацією та ліквідатора. Стосовно процедури укладання мирової угоди, то до заяви про її затвердження, що подається до суду, також додаються матеріали (ч. 1 ст. 81 Закону № 2343-ХІІ), значна частина яких не може бути підготовлена без використання облікових даних.

Узагальнивши вище наведене (табл. 1), зазначимо, що вплив на ведення бухгалтерського обліку та дії бухгалтерської служби підприємства-боржника так чи інакше присутній майже на всіх етапах провадження у справі про банкрутство. Виключенням є лише перший етап, що передбачає подання заяви до господарського суду. А бухгалтерський облік є невід'ємним джерелом інформаційного забезпечення провадження у справі про банкрутство, оскільки без облікових даних неможливо обійтись при підготовці матеріалів для подання до господарського суду на кожному етапі даного процесу.

Варто також звернути увагу на те, що залежно від чинної процедури банкрутства змінюється суб'єкт відповідальності за ведення бухгалтерського обліку (табл. 2).

В період до порушення провадження у справі про банкрутство та введення відповідної процедури відповідно до ч. 3 ст. 8 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2] відповідальність за організацію бухгалтерського обліку несе власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів.

Суб'єкт відповідальності за ведення бухгалтерського обліку при введенні процедури розпорядження майном не змінюється, але ч. 12 ст. 22 Закону № 2343-ХІІ передбачено, що по-



вноваження керівника боржника та виконавчих органів його управління можуть бути припинені, якщо вони не вживають заходів щодо забезпечення збереження майна боржника, створюються перешкоди діям розпорядника майна або допускаються інші порушення законодавства.

Таблиця 1  
Бухгалтерський облік підприємства-боржника на основних етапах провадження у справі про банкрутство

Назва етапу	Результат	Вплив на БО <sup>1</sup>	Використання даних БО <sup>2</sup>
I. Подача заяви до суду	Прийняття заяви	–	+
II. Підготовка засідання суду	Порушення провадження у справі про банкрутство; встановлення мораторію на задоволення вимог кредиторів; введення процедури розпорядження майном	±	+
III. Попереднє засідання суду	Затвердження реєстру вимог кредиторів	±	+
VI. Підсумкове засідання суду	Введення процедури санації	+	+
	Відкриття процедури ліквідації	+	+
	Укладення мирової угоди	+	+

1 – вплив на ведення бухгалтерського обліку та дії бухгалтерської служби підприємства-боржника;

2 – використання даних бухгалтерського обліку підприємства-боржника при підготовці матеріалів для подання до господарського суду.

Джерело: узагальнено та систематизовано автором за джерелами [3; 4]

В такому випадку виконання відповідних обов'язків, зокрема й організація бухгалтерського обліку, тимчасово покладається на розпорядника майна до призначення в порядку, визначеному законодавством та установчими документами, нового керівника боржника та виконавчих органів управління боржника.

Ведення боржником бухгалтерського обліку в процедурі санації зобов'язаний забезпечити керівний санацією (ч. 6 ст. 28 Закону № 2343-XII). Протягом трьох днів з дня прийняття рішення про введення процедури санації та призначення керівника санацією органи управління боржника зобов'язані здійснити передачу йому бухгалтерської та іншої документації боржника, його печаток, штампів, матеріальних та інших цінностей (ч. 4 ст. 28 Закону № 2343-XII).

В разі відкриття процедури ліквідації повноваження керівника (органів управління) банкрута, зокрема й в частині організації і ведення бухгалтерського обліку та подання фінансової звітності, виконує призначений судом лікві-

датор. Протягом п'ятнадцяти днів з дня призначення ліквідатора відповідні посадові особи банкрута зобов'язані передати йому бухгалтерську та іншу документацію банкрута, печатки і штампи, матеріальні та інші цінності (ч. 6 ст. 41 Закону № 2343-XII).

Таблиця 2  
Суб'єкти відповідальності за ведення бухгалтерського обліку при процедурі банкрутства

Процедура банкрутства	Суб'єкт відповідальності за ведення бухгалтерського обліку
Розпорядження майном	Власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа) підприємства-боржника, або розпорядник майна
Санація	Керівний санацією
Ліквідація	Ліквідатор
Мирова угода	Власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа) підприємства-боржника, або арбітражний керівник

Джерело: узагальнено та систематизовано автором за джерелом [3]

Що стосується процедури укладання мирової угоди, то суб'єктом відповідальності за ведення бухгалтерського обліку на цьому етапі може бути як власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа) боржника, так і відповідний арбітражний керівний (розпорядник майна, керівний санацією або ліквідатор) залежно від того, на якій стадії провадження у справі про банкрутство укладається мирова угода.

**Висновки.** В результаті проведеного дослідження було визначено чотири основні етапи провадження у справі про банкрутство: подача до господарського суду заяви про порушення судового провадження, проведення підготовчого, попереднього і підсумкового засідання господарського суду.

Вплив на ведення бухгалтерського обліку та дії бухгалтерської служби підприємства-боржника так чи інакше присутній практично на всіх етапах провадження у справі про банкрутство, а без облікових даних підприємства-боржника неможливо обійтись при підготовці матеріалів для подання до господарського суду на кожному етапі провадження у справі про банкрутство. Тому питання облікового відображення операцій в процесі провадження справи про банкрутство потребують більш детального теоретичного дослідження та розробки ефективних методичних рекомендацій.

Суб'єктом відповідальності за організацію бухгалтерського обліку в період до порушення провадження у справі про банкрутство є власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа) підприємства.

У зв'язку з порушення провадження у справі про банкрутство суб'єкт відповідальності за організацію бухгалтерського обліку змінюється залежно від введеної судом процедури банкрут-



ства та може стати як власником або уповноваженим органом боржника, так і відповідним арбітражним керівним (розпорядником майна, керівним санацією або ліквідатором).

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабчук І.Л. Оцінка та продаж майна банкрута в процедурі ліквідації: обліково-правовий аспект / І.Л. Грабчук, О.О. Зеленіна // Вісник ЖДТУ. – 2014. – № 2 (68). – С. 20-25.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (редакція від 06.02.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом: Закон України від 14.05.1992 р. № 2343-XII (редакція від 06.02.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>.
4. Золотухін О. Особливості бухгалтерського обліку підприємства у процесі здійснення процедури його банкрутства / О. Золотухін // Вісник податкової служби України. – 2009. – № 37-38 (жовтень). – С. 34-39.
5. Іванова Л.Б. Нормативно-правове забезпечення бухгалтерського обліку суб'єкта реального сектора економіки у процедурі банкрутства – мирової угоди / Л.Б. Іванова // Формування ринкової економіки. – 2012. – № 27. – С. 416-428.
6. Кравцова О.М. Оцінка активів та зобов'язань підприємства при банкрутстві / О.М. Кравцова // Економіка і регіон. – 2012. – № 5. – С. 128-132.
7. Кушина О. Бухгалтерський облік на підприємстві у процедурі банкрутства / О. Кушина // Збірник систематизованого законодавства: додаток до газети «Бізнес». – 2010. – № 3. – С. 178-185.

УДК 657.1

Брик Г.В.

кандидат економічних наук,  
в.о. доцента кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Львівського національного аграрного університету

## МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

## METHODOLOGICAL BASIS OF LIABILITIES ACCOUNTING

## АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено основні проблеми бухгалтерського обліку зобов'язань. Відображено передумови виникнення і трансформації зобов'язань, а також особливості їх відображення в обліку. Проведено класифікацію зобов'язань з врахуванням діючих положень стандартів бухгалтерського обліку. Визначено основні напрями удосконалення послідовності відображення зобов'язань в системі первинного, аналітичного і синтетичного обліку.

**Ключові слова:** поточні зобов'язання, довгострокові зобов'язання, забезпечення, непередбачені зобов'язання, етапи життєвого циклу зобов'язань, трансформація зобов'язань.

## АННОТАЦИЯ

В статье освещены основные проблемы бухгалтерского учета обязательств. Отражены предпосылки возникновения и трансформации обязательств, а также особенности их отражения в учете. Проведена классификация обязательств с учетом действующих положений стандартов бухгалтерского учета. Определены основные направления совершенствования последовательности отражения обязательств в системе первичного, аналитического и синтетического учета.

**Ключевые слова:** текущие обязательства, долгосрочные обязательства, обеспечения, непредвиденные обязательства, этапы жизненного цикла обязательств, трансформация обязательств.

## ANNOTATION

The basic problems of liabilities accounting are reflected. The background of emergence and transformation of liabilities as well as features of their accounting are shown. The classification of liabilities with regard to the provisions of existing accounting standards is conducted. The main directions of improvement of sequence of display of liabilities in the system of primary, analytical and synthetic accounting are defined.

**Keywords:** current liabilities, long-term liabilities, provisions, contingent obligations, stages of life cycle of liabilities, transformation of liabilities.

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах зобов'язання виступають одним з основних джерел фінансування діяльності, тому від управління ними залежить ефективне функціонування суб'єкта господарювання. Наявність зобов'язань є нормальним станом будь-якого підприємства. Важливо не те, чи має підприємство зобов'язання (заборгованість) перед іншими особами, а те, який обсяг цих зобов'язань, чи перевищують вони активи підприємства, чи ні. Інформація про зобов'язання підприємства, про їхню структуру та обсяги дуже важлива для зовнішніх користувачів фінансової звітності. З огляду на це найважливішого значення набуває відповідність прийнятим стандартам і точність формування в бухгалтерському обліку інформації про зобов'язання підприємства та розкриття її у фінансовій звітності. Глобаль-

ні перетворення сприяють появі нових видів зобов'язань та обумовлюють необхідність виходу підприємств на міжнародні ринки, що викликає потребу у розвитку теорії та методології обліку зобов'язань.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми обліку зобов'язань, зокрема, визначення їх сутності, оцінки, організації, методики бухгалтерського обліку висвітлені в працях Ф.Ф. Бутинця, Н.М. Малюги, М.О. Мовчановського, В.Ф. Палія, О.М. Петрука, І.В. Орлова, К.В. Романчука, В.В. Сопка та ін. Зважаючи на динамічність економічних та суспільних перетворень, окремі аспекти облікового відображення зобов'язань потребують подальших досліджень.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** З врахуванням змін середовища господарювання до кінця не вирішеними залишаються проблеми трансформації зобов'язань та їх адекватної оцінки в обліку суб'єктами господарювання для забезпечення своєчасного погашення.

**Мета статті.** Розкриття особливостей трансформації зобов'язань та відображення їх в обліку.

**Виклад основного матеріалу.** В процесі діяльності кожне підприємство вступає у господарські відносини з постачальниками, працівниками, покупцями, іншими юридичними чи фізичними особами, завдяки чому забезпечується його функціонування. Процес організації господарських відносин передбачає встановлення прав та обов'язків сторін, виникнення зобов'язань. Зобов'язання є джерелом формування активів і виконують важливу роль у господарському житті. Вони виступають тією обліковою категорією, визначення якої постійно ускладнюється, що вимагає розробки нових підходів до вирішення проблем зобов'язальних відносин, оцінці впливу зобов'язань на фінансовий стан підприємства.

Зобов'язання виникають через існуючі (завдяки минулим операціям чи подіям) борги підприємства щодо передачі певних активів чи надання послуг іншому підприємству в майбутньому. Отже, зобов'язаннями виступає заборгованість підприємства, яка виникає головним чином у зв'язку з придбанням товарів та послуг в кредит, або кредити, які підприємство отримує для свого фінансування.

Зобов'язання характеризуються:

- конкретними економічними ресурсами (поверненню підлягають ресурси, або їх грошовий еквівалент залежно від умов договору);
- адресністю (ресурси повертаються позикодавцю або іншій третій особі за дорученням позикодавця);
- строком погашення заборгованості;
- винагородою за користування ресурсами;
- санкціями за порушення договірних зобов'язань за термінами і сумами погашення заборгованості.

В сучасних умовах господарювання велике значення для розвитку економічних відносин має своєчасне погашення зобов'язань. Порушення умов погашення зобов'язань знижує платоспроможність суб'єктів господарювання, негативно впливає на ритмічність функціонування підприємств, позначається на фінансових результатах діяльності, призводить до зниження рентабельності. З огляду на це суттєве значення надається використанню достовірної, якісної та адекватної інформації про заборгованість, що формується в системі бухгалтерського обліку [4, с. 138].

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про забезпечення зобов'язань і розкриття такої інформації у фінансовій звітності визначаються П (С)БО 11 «Зобов'язання» [5], норми якого застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ).

Зобов'язання визнається, якщо його оцінка може бути вірогідно визначена та існує імовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок його погашення. Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то його сума включається до складу доходу звітного періоду.

У бухгалтерському обліку зобов'язання поділяються на:

- довгострокові;
- поточні;
- забезпечення;
- **н е п е р е д б а ч е н і** зобов'язання;
- доходи майбутніх періодів.

До довгострокових зобов'язань відносяться: довгострокові кредити банків; інші довгострокові фінансові зобов'язання; відстрочені податкові зобов'язання; інші довгострокові зобов'язання.

У бухгалтерському обліку окремі зобов'язання

залежно від їх виду обліковуються на рахунках класів 4 «Власний капітал та забезпечення зобов'язань», 5 «Довгострокові зобов'язання» і 6 «Поточні зобов'язання» [6].

Поточні зобов'язання включають: короткострокові кредити банків; поточну заборгованість по довгострокових зобов'язаннях; короткострокові векселі видані; кредиторську заборгованість по товарах, роботах, послугах; поточну заборгованість по розрахунках по отриманих авансах, по розрахунках з бюджетом, по розрахунках по позабюджетних платежах, по розрахунках по страхуванню, по розрахунках по оплаті праці, по розрахунках з учасниками, по розрахунках по внутрішніх розрахунках; інші поточні зобов'язання. Поточні зобов'язання відображаються у балансі по сумі погашення.

Забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу. Забезпечення можуть створюватися для відшкодування (майбутніх) витрат на: виплату відпусток працівникам; додаткове пенсійне забезпечення; виконання гарантійних зобов'язань; реструктуризацію; виконання зобов'язань по обтяжених контрактах і т. д. Суми створених забезпечень визнаються витратами.

Непередбачене зобов'язання – це:

– зобов'язання, що може виникнути внаслідок минулих подій та існування якого буде підтверджено лише тоді, коли відбудеться або настане одне або більш невизначених майбутніх подій, над якими підприємство не має повного контролю;

– дійсне зобов'язання, що виникає внаслідок минулих подій, але не визнане, оскільки мало ймовірно, що для врегулювання зобов'язання

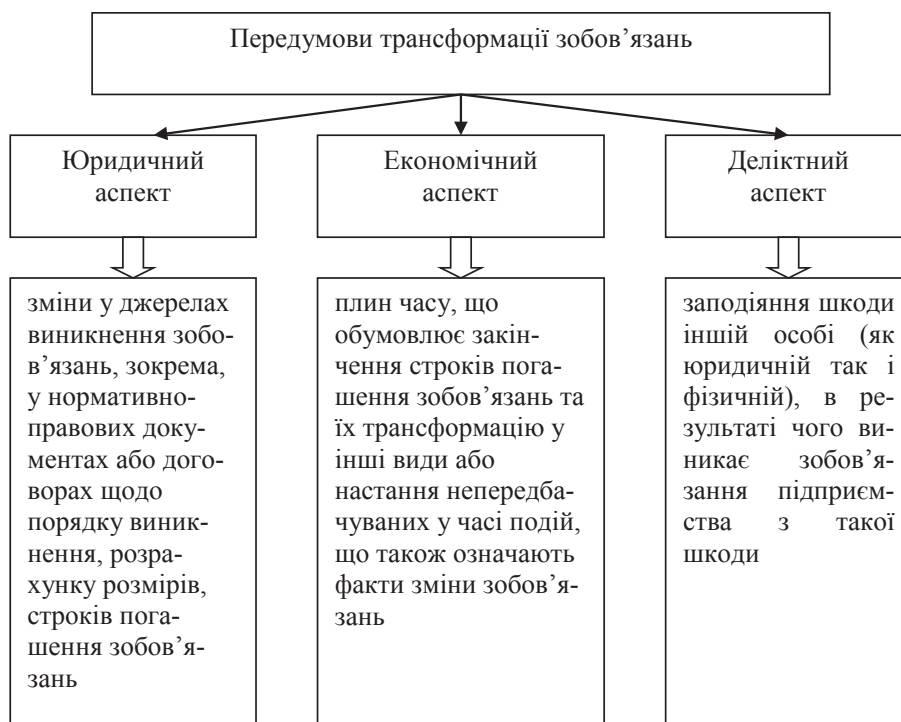


Рис. 1. Передумови трансформації зобов'язань

потрібно буде використовувати ресурси, що втілюють у собі економічні вигоди або оскільки суму зобов'язання не можна вірогідно визначити.

Непередбачені зобов'язання відображають на позабалансових рахунках підприємства в обліковій оцінці [2, с. 211].

Трансформація зобов'язань обумовлюється змінами норм чинного законодавства та умов господарських договорів. Крім цього, окремі випадки трансформації зобов'язань виникають внаслідок проходження певного визначеного проміжку часу. Узагальнення фактів зміни зобов'язань створює три основні умови їх трансформації (рис. 1).

Наведені передумови трансформації зобов'язань (рис. 1) передбачаються Цивільним кодексом України, нормативно-правовими актами, що регулюють діяльність підприємств та конкретний вид зобов'язань, а також господарськими договорами.

Регулювання зобов'язань згідно діючого законодавства здійснюється за такими етапами життєвого циклу зобов'язань:

- виникнення зобов'язань;
- виконання зобов'язань;
- припинення зобов'язань.

Особливості виникнення зобов'язань, мінливість зовнішніх умов функціонування підприємства обумовлюють особливості трансформації зобов'язань та їх відображення в бухгалтерському обліку.

Передумови виникнення і трансформації зобов'язань є основою ідентифікації фактів їх зміни та забезпечують адекватне визнання зобов'язань як об'єктів бухгалтерського обліку. Це дозволяє удосконалити процес документування та відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з виникнення, трансформації, виконання та припинення зобов'язань. Своєчасна ідентифікація трансформації зобов'язань забезпечує підвищення достовірності фінансової звітності та відображення реального фінансового стану підприємства [1, с. 109].

Обґрунтування змісту принципів бухгалтерського обліку при ідентифікації та відображенні трансформації зобов'язань забезпечує використання єдиного методологічного підходу до бухгалтерського обліку зобов'язань підприємства, формулювання рекомендацій щодо удосконалення організації та методики їх облікового відображення. Так, керуючись принципами автономності та відповідності нарахування доходів і витрат при виявленні фактів господарського життя, що пов'язані з виникненням зобов'язань, стає можливою своєчасна ідентифікація зобов'язань та їх трансформація під впливом зміни середовища існування підприємства.

Вартісне вимірювання зобов'язань здійснюється із дотриманням принципів єдиного грошового вимірника, історичної (фактичної)

собівартості та обачності, що дозволяє більш достовірно оцінити зобов'язання як об'єкт бухгалтерського обліку для цілей їх наступного відображення на рахунках бухгалтерського обліку та в звітності. Господарські операції, пов'язані з виникненням, трансформацією і припиненням зобов'язань, реєструються на рахунках бухгалтерського обліку, виходячи з принципу повного висвітлення, відповідності нарахування доходів та витрат, а також принципу превалювання сутності над формою, що дозволяє адекватно використовувати рахунки синтетичного та аналітичного обліку. Відображення зобов'язань підприємства, а також результатів операцій, пов'язаних з їх виникненням, трансформацією і припиненням, в звітності підприємства вимагає дотримання принципів періодичності, обачності та повного висвітлення, що забезпечує підвищення якості облікової інформації щодо зобов'язань підприємства, її повноти та порівнянності [3, с. 89].

Удосконалення порядку відображення зобов'язань в бухгалтерському обліку повинно проводитись за такими напрямками:

- удосконалення системи первинного бухгалтерського спостереження;
- адаптація системи рахунків синтетичного та аналітичного обліку до потреб користувачів інформації;
- удосконалення форм зовнішньої та внутрішньої звітності.

Удосконалення системи первинного бухгалтерського спостереження щодо величини та структури зобов'язань включає: визначення юридичних підстав здійснення операцій; зазначення даних щодо повноти здійснення господарської операції відповідно до договору або іншого джерела виникнення зобов'язань; визначення та фіксація податкових наслідків здійснення господарських операцій.

Розвиток системи первинного спостереження повинен супроводжуватися розробкою переліку показників, що повинні передбачатися формою первинних документів, які розробляються або удосконалюються підприємством з урахуванням груп господарських операцій та особливостей виникнення і припинення окремих видів зобов'язань. Перелік таких показників повинен закріплюватися обліковою політикою та розпорядчими документами при організації документообороту на підприємстві. Розробка робочого плану рахунків підприємства повинна включати рівні деталізації, які б дозволяли повно і точно відобразити господарські операції з виникнення, трансформації та припинення зобов'язань. Це забезпечує оперативне виявлення порушень вимог чинного законодавства та укладених договорів, а також управління діяльністю підприємства в частині оптимізації грошових потоків, що опосередковують економічні відносини підприємства з його кредиторами.

**Висновки.** Важливе значення при аналізі фінансового стану суб'єкта господарювання ві-



діграє інформація про зобов'язання, яка застосовується при оцінці платоспроможності чи фінансової стабільності підприємства. Динамічні зміни внутрішніх і зовнішніх умов функціонування підприємства накладають свій відбиток на процеси трансформації зобов'язань суб'єкта господарювання. Таким чином, удосконалення порядку відображення в бухгалтерському обліку зобов'язань повинно сприяти прийняттю ефективних управлінських рішень та підвищенню якості показників бухгалтерської звітності при здійсненні фінансово-економічного аналізу діяльності підприємства.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії: [монографія] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 324 с.
2. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку: [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир: ЖДТУ, 2005. – 548 с.
3. Орлов І.В. Бухгалтерський облік і контроль зобов'язань суб'єктів господарювання: теорія і методологія: [монографія] / І.В. Орлов. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 400 с.
4. Петрук О.М. Облік та аналіз договірних відносин: проблеми теорії та практики: [монографія] / О.М. Петрук. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 332 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом МФУ № 20 від 31.01.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.
6. Огійчук М.Ф., Плаксієнко В.Я., Беленкова М.І. та ін. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: [підручник] / [М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова та ін.]; за ред. проф. М.Ф. Огійчука; 5-те вид., перероб. і допов. – К.: Алерта, 2009. – 1056 с.

УДК 657

Головацька С.І.  
кандидат економічних наук, доцент  
Львівської комерційної академії

Бурдейна Л.В.  
здобувач  
Львівської комерційної академії

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ

### FEATURES OF ACCOUNTING AND EVALUATION OF COMPANIES' INVENTORY

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено засади обліку та оцінки виробничих запасів, розглянуто деякі недоліки в організації обліку виробничих запасів, а також запропоновано шляхи їх удосконалення. Проведено аналіз та систематизація наукових праць за напрямком наукового дослідження щодо обліку та оцінки запасів, розкрито основні проблеми, які підняті в них, та шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** виробничі запаси, оборотні активи, облік, підприємство, оцінка, методи оцінки.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы принципы учета и оценки производственных запасов, рассмотрены некоторые недостатки в организации учета производственных запасов, а также предложены пути их усовершенствования. Проведен анализ и систематизация научных трудов по направлению научного исследования учета и оценки запасов, раскрыты основные проблемы, которые подняты в них, и пути их решения.

**Ключевые слова:** производственные запасы, оборотные активы, учет, предприятие, оценка, методы оценки.

#### ANNOTATION

In the article, the principles of accounting and evaluation of inventory are studied. Some shortcomings in the accounting of inventory, and the ways of their improvement are considered. The analysis and systematization of scientific works in the direction of scientific research on accounting and inventory evaluation is conducted. The basic problems that they raise and their solutions are considered.

**Keywords:** inventory, current assets, accounting, enterprise, evaluation, evaluation methods.

**Постановка проблеми.** Виробничі запаси виступають одним із найбільш вагомих об'єктів в загальній структурі оборотних активів підприємств. Вони використовуються для потреб виробництва та мають велике значення у діяльності підприємства, зокрема операційній, яка характеризується як основна діяльність підприємства, заради чого його було створено та воно функціонує. Так як виробничі запаси відносяться до найбільш питомого об'єкту, який знаходиться у власності підприємства у складі оборотних активів, відповідно їх відображення в бухгалтерському обліку, зокрема, їх оцінка при надходженні, вибутті та на дату балансу, є надзвичайно важливим питанням. Адже результат, відображений у первинному обліку виробничих запасів, прямо впливає на кінцевий фінансовий результат діяльності суб'єкта господарювання. Щодо відображення в обліку запасів, існує пев-

на сукупність проблемних питань, які не дозволяють бухгалтеру в повній мірі вірно оцінювати та відображувати результати в первинних документах, реєстрах обліку та звітності. В такому разі є необхідність у дослідженні питання оцінки запасів та систематизації інформації щодо проблем, які були виявлені у працях науковців, та шляхи їх вирішення.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання обліку та оцінки виробничих запасів знайшли своє відображення в роботах вітчизняних науковців Бутинця Ф.Ф. [2], С.Ф. Голова [4; 5], Н.В. Ткаченко [6; 7], В.М. Костюченко [5] та ін.

Аналізуючи дослідження з питань організації обліку та оцінки виробничих запасів, можна стверджувати, що частина теоретичних положень обліку даних активів потребують доопрацювання і вдосконалення. Зокрема, існують розбіжності у визначеннях термінів, які подані у П (С)БО 9 «Запаси» та у міжнародних стандартах бухгалтерського обліку. Це особливо важливо, коли підприємство співпрацює із закордонними партнерами, має філіали у інших країнах. Також в умовах постійного розвитку господарської діяльності, стандарти бухгалтерського обліку виявляються неспроможними забезпечити облік усіх новітніх операцій.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Розробка методології системи вартісного вимірювання в бухгалтерському обліку виробничих запасів, адекватної вимогам користувачів облікової інформації є найбільш актуальною проблемою, яку намагаються вирішити вчені-бухгалтери протягом останнього століття.

**Мета статті.** Дослідження методів оцінки виробничих запасів підприємств вугільної промисловості при їх використанні згідно національних та міжнародних стандартів; розгляд методів оцінки вибуття виробничих запасів на вугільних шахтах, здійснення їх аналізу.

**Виклад основного матеріалу.** Ринкові умови господарювання потребують розроблення раціональних методів керування запасами на підприємствах, які залежать від обліково-аналітичної інформації. Виробничі запаси зазвичай

розглядають як одну з головних умов безперервного забезпечення виробничого процесу, а також як елемент обігових активів підприємства. У сучасних умовах питання їх ефективного керування набувають особливої значущості. Вони є об'єктами управління на різних етапах виробничо-фінансової діяльності: з одного боку, входять як складова до системи «підприємство – зовнішнє середовище»; з другого боку, виробничі запаси є базою носіїв витрат під час виробництва продукції упродовж усього виробничого циклу – від відпуску сировини та матеріалів для виробництва продукції і до її передачі на склад. Виробничі запаси – одна з основних складових собівартості реалізованої продукції, робіт, послуг тощо. Від того, наскільки правильно організовано їх облік, залежить точність визначення прибутку підприємства і, що не менш важливо, збереження самих запасів.

Розвиток виробництва неможливий без виготовлення конкурентоспроможної продукції та її реалізації на внутрішніх і зовнішніх ринках збуту. Водночас необхідною передумовою здійснення виробничого процесу є наявність значної кількості виробничих запасів. Реформування діючої системи обліку та впровадження П (С)БО внесли суттєві зміни в організацію облікового процесу виробничих запасів.

З переходом до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності ряд питань обліку надходження й використання виробничих запасів потребує додаткового дослідження і наукових розробок. До таких питань слід віднести: уточнення економічної суті виробничих запасів як об'єкта обліку, вдосконалення класифікації з урахуванням виробничої специфіки підприємств, дослідження особливостей застосування систем обліку запасів та їх оцінки.

Для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства використовують виробничі запаси, які є важливою і значною частиною оборотних активів підприємства.

Виробничі запаси займають особливе місце не лише у складі майна підприємства, а й у структурі витрат, оскільки вони є основною складовою формування собівартості готової продукції. Враховуючи це, виробничі підприємства особливу увагу приділяють саме їх обліку.

Запаси – це матеріальні ресурси (засоби виробництва, предмети споживання, інші цінності), необхідні для забезпечення розширеного відтворення, обслуговування сфери нематеріального виробництва та задоволення потреб населення, які зберігаються на складах або в інших місцях з метою їх наступного використання.

Основними завданнями обліку та оцінки виробничих запасів є:

- 1) правильне та своєчасне документальне оформлення всіх операцій з цінностей;
- 2) виявлення та відображення витрат, пов'язаних з їхньою заготівлею;
- 3) контроль за надходженням, заготівлею матеріальних цінностей, їх зберіганням;

4) одержання точних відомостей про залишки запасів, що знаходяться на складах і в комодах;

5) правильне та своєчасне виявлення запасів, які не використовуються на підприємстві та підлягають реалізації.

Забезпечення зберігання запасів здійснюють такими методами:

а) через систему матеріальної відповідальності – укладанням договорів із працівниками, які мають доступ до оформлення документів про рух матеріальних цінностей;

б) документальне оформлення всіх операцій руху матеріальних цінностей (прийняття, відпуск, списання);

в) затвердження окремим наказом посадового списку осіб, що мають право підписувати документи з прийняття, відпуску та списання матеріальних цінностей;

г) налагодження складського господарства;

г) проведення інвентаризації (вибіркової та суцільної).

У фінансовій звітності можна отримати таку інформацію про виробничі запаси:

а) облікові помітки, прийняті підприємством для оцінки запасів, включаючи використані формули собівартості;

б) загальну балансову вартість запасів та балансову вартість окремих груп запасів згідно з їх класифікацією підприємством;

в) балансову вартість запасів, відображених за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на збут;

г) суму запасів, визнаних упродовж звітного періоду;

г) суму списання запасів до чистої вартості реалізації;

д) раніше списаної вартості запасів у результаті збільшення їх чистої вартості реалізації;

е) обставини або події, що призвели до сторнування раніше списаної вартості запасів;

е) балансову вартість запасів, переданих у заставу для забезпечення зобов'язань.

Для правильної організації обліку запасів на підприємстві перш за все необхідно дати відповідь на ряд запитань: коли, звідки, скільки і на яку суму надійшли запаси, як виконуються програми постачання; кому, коли і скільки відпущено запасів; як виконується програма виробничого споживання; який залишок по окремих видах запасів і як дотримуються встановлені ліміти тощо. Необхідними передумовами правильної організації обліку запасів є:

– раціональна організація складського господарства;

– наявність інструкції з обліку виробничих запасів;

– розробка номенклатури запасів;

– правильне групування (класифікація) запасів;

– розробка норм витрачання запасів.

Критичний огляд наукових праць дослідників і фахівців у галузі обліку та оцінки виробни-

чих запасів дозволяє виокремити такі наступні негативні аспекти, що притаманні обліково-аналітичній роботі з виробничими запасами:

- складність аспектів визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості запасів;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових актів з обліку і аналізу виробничих запасів;
- низький рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємства;
- відсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку підприємства для забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією;
- невідповідний рівень (а найчастіше і взагалі відсутність) контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів (визначення оптимального їх рівня);
- вивчення обсягів, причин створення та політики реалізації понаднормативних запасів.

Вимогами П (С)БО 9 «Запаси» встановлено, що оцінка запасів здійснюється в трьох випадках: при надходженні, при списанні і на дату складання балансу. Відповідно до мети, яку ставить перед собою підприємство, здійснюється вибір оцінки виробничих запасів. Придбані (отримані) або вироблені запаси зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю. Первісною вартістю запасів, придбаних за плату, є собівартість запасів, яка складається з наступних фактичних витрат [1]:

- суми, які сплачують відповідно до договору постачальнику (продавцю);
- суми, які сплачують за інформаційні, посередницькі й інші подібні послуги у зв'язку з пошуком і придбанням запасів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку із придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству;
- витрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування запасів до місця їхнього використання, включаючи витрати на страхування ризиків транспортування запасів;
- інші витрати, безпосередньо пов'язані із придбанням запасів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання в запланованих цілях.

Не включаються в первісну вартість запасів, а відносяться до витрат того періоду, у якому вони були здійснені:

- наднормативні втрати й недостачі запасів;
- відсотки за користування позиками; – витрати на збут;
- загальногосподарські й інші подібні витрати, безпосередньо не пов'язані із придбанням і доставкою запасів і приведенням їх у стан, у якому вони придатні для використання в запланованих цілях.

На практиці на багатьох промислових підприємствах, особливо на тих, де облік автоматизований і не викликає технічних складнос-

тей, для оцінки списання виробничих запасів застосовується метод ідентифікованої собівартості. Але застосування цього методу може бути виправданим лише за умови використання виробничих запасів в особливому порядку, яке можливо контролювати. Тобто необхідно точно знати, які одиниці виробничих запасів і за якою первісною вартістю були використані для виконання певного замовлення. В умовах великого підприємства, яке має величезні обсяги запасів, це доволі складно.

Оцінка по середньозваженій собівартості проводиться по кожній одиниці запасів розподілом сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця й вартості отриманих у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця й отриманих у звітному місяці запасів. Оцінка кожної операції по вибуттю запасів може здійснюватися по середньозваженій собівартості розподілом сумарної вартості таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції [1].

Оцінка запасів за методом ФІФО базується на припущенні, що запаси використовуються в тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство (відображені в бухгалтерському обліку), тобто запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж і інше вибуття), оцінюються за собівартістю перших за часом надходження запасів. Метод ФІФО виправдує себе в умовах незначної інфляції. Його застосування в умовах високої інфляції, яка спостерігається на сьогоднішній день, однозначно, спричинить завищення вартості матеріальних залишків, заниження собівартості готової продукції й завищення фінансового результату від реалізації. Даний метод доцільно застосовувати для швидкоплинних запасів для мінімізації збитків від їхнього псування [1].

Оцінка за нормативними витратами міститься в застосуванні норм витрат на одиницю продукції (робіт, послуг), установлених підприємством з урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Для забезпечення максимального наближення нормативних витрат до фактичних норм, витрати і ціни повинні регулярно в нормативній базі перевірятися й переглядатися. Оцінка продукції за нормативними витратами корегується до фактичної виробничої собівартості. Нормативний метод обліку витрат і калькулювання собівартості іноді використовується на промислових підприємствах зі складною технологією, що вимагає нормування. При цьому для забезпечення максимального наближення нормативних витрат до фактичних норми необхідно регулярно перевіряти й переглядати. Це ускладнює процес обліку. Таким чином, застосування цього методу для всіх промислових підприємств, в тому числі й для вугільної промисловості, не є виправданим [1].

Оцінка за цінами продажу заснована на застосуванні підприємствами роздрібної торгівлі



середнього відсотка торговельної націнки товарів. Таким чином, промислові підприємства для оцінки виробничих запасів при їхньому використанні не можуть застосовувати метод ціни продажу [1].

Залишається обирати лише з методів нормативних витрат, ФІФО, середньозваженої собівартості, ідентифікованої собівартості. Аналізуючи доцільність застосування кожного з вищезгаданих методів оцінки на промислових підприємствах, можна відзначити, що з метою спрощення обліку підприємствам пропонується застосовувати метод ФІФО. При виборі одного із вказаних методів необхідно керуватися цілями, які ставить перед собою кожне підприємство в конкретній ситуації. Найбільш розповсюдженими методами є: метод ФІФО, середньозваженої собівартості.

Спосіб списання товарно-матеріальних запасів впливає на такі фінансові категорії, як:

- собівартість продукції (робіт, послуг) у частині прямих матеріальних витрат та, як наслідок, формування фінансового результату і рентабельності;
- вартість оборотних активів у структурі балансу на кінець звітного періоду та, як наслідок, ліквідність і фінансову стійкість підприємства.

Так, в умовах постійного зростання цін метод ФІФО дає найвищий показник валового прибутку. Якщо враховувати, що в умовах загального зростання цін кожне підприємство прагне підвищити також і ціни на реалізований товар, то при використанні методу ФІФО показник валового прибутку, відображений у Звіті про фінансові результати, можна вважати завищеним. Водночас якщо запаси, що здобуваються в умовах постійного зростання цін, будуть обліковуватися за методом ФІФО і списуватися в реалізацію за найменшими цінами, то запаси, що залишаються на балансі, будуть оцінені по вартості, більш наближеній до ринкової.

Організаціям, що мають збитки та прагнуть їх мінімізувати у своїй бухгалтерській звітності, доцільніше застосовувати метод ФІФО. Більшість бухгалтерів вважає, що при застосуванні методу ФІФО завищується прибуток, і тому підприємства виплачують зайві кошти у вигляді податку на прибуток. Метод середньозваженої собівартості показує більші витрати періоду порівняно з методом ФІФО, тому він є більш вигідним для підприємства. Під час застосування цього методу чистий прибуток набуває середнього значення, а кінцева собівартість запасів є нижчою за ринкову вартість [4].

Як уже було зазначено вище, метод, за яким обліковується вибуття (відпуск) запасів, підприємство обирає самостійно, залежно від виду діяльності та цілей підприємства.

**Висновки.** Під час дослідження була розглянута економічна категорія «запаси», переваги і недоліки різних методів оцінки запасів. Більш доцільним є використання методу ФІФО. Хоча, з одного боку, метод ФІФО збільшує прибуток підприємства, він дає найбільш достовірну інформацію про облік вибуття товарних запасів, тому що залишаються тільки ті товари, які були закуплені пізніше. Вплив цього методу на фінансовий стан економічного суб'єкта можна вважати позитивним, оскільки показники бухгалтерського балансу, що характеризують статті оборотних активів, відображаються у вартості, наближеній до ринкової. Крім того, фінансова звітність, у якій відображена значна сума прибутку, є привабливою і для потенційних інвесторів. Залучення інвестицій для фінансування перспективних проектів надасть можливість розширити обсяги виробничо-фінансової діяльності та покращити результативність цієї діяльності в цілому.

У подальших дослідженнях існує необхідність вивчення методики визначення оптимального обсягу запасів, потрібного для виробничого процесу.

Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань облікової оцінки виробничих запасів є актуальним для більшості підприємств і потребує подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси», затверджений Наказом Міністерства фінансів України № 246 від 20.10.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси», затверджений Комітетом з міжнародних бухгалтерських стандартів від 01.01.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_021](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021).
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / Ф.Ф. Бутинець; під заг. ред. Ф.Ф. Бутиця; 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
4. Войтенко Т.В. Облікова політика – 2010: головне / Т.В. Войтенко // Податки і бухгалтерський облік. – 2010. – № 3. – С. 16–22.
5. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: [монографія] / С.Ф. Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.

УДК 657.01

Виговська А.О.  
студент

Національного університету харчових технологій

Михайленко О.В.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту  
Національного університету харчових технологій

## ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ АКТИВІВ

### FEATURES OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT OF ASSETS

#### АНОТАЦІЯ

У статті визначено фактори вдосконалення управління необоротними та оборотними активами в середовищі політичної нестабільності та економічних перетворень на вітчизняних підприємствах. Також визначено основні переваги й недоліки в розмежуванні необоротних та оборотних активів, джерела фінансування таких активів, проведення економічного аналізу та оцінки активів на вітчизняних підприємствах.

**Ключові слова:** необоротні активи, оборотні активи, система бухгалтерського обліку, методичні принципи ведення обліку, економічний аналіз та оцінка активів, аудит активів, аналіз публічної фінансової звітності.

#### АННОТАЦИЯ

В статье определены факторы совершенствования управления необоротными и оборотными активами в среде политической нестабильности и экономических преобразований на отечественных предприятиях. Также определены основные преимущества и недостатки в разграничении необоротных и оборотных активов, источники финансирования необоротных и оборотных активов, проведение экономического анализа и оценки активов на отечественных предприятиях.

**Ключевые слова:** необоротные активы, оборотные активы, система бухгалтерского учета, методические принципы ведения учета, экономический анализ и оценка активов, аудит активов, анализ публичной финансовой отчетности.

#### ANNOTATION

The article defines the factors improving the management of current and non-current assets in the environment of political instability and economic reforms at domestic enterprises, the main advantages and disadvantages in distinguishing between current and non-current assets, sources of funding current and non-current assets, economic analysis and evaluation of assets in domestic enterprises.

**Keywords:** non-current assets, current assets, accounting system, methodological principles of accounting, economic analysis and evaluation of assets, assets audit, analysis of public financial reporting.

**Постановка проблеми.** Економічні перетворення та політична нестабільність, які здійснюються в Україні, потребують вдосконалення управління оборотними та необоротними активами на вітчизняних підприємствах. Ефективність управління оборотними активами підприємства істотно впливає на результати господарської діяльності й обумовлюється зовнішніми та внутрішніми факторами. Для нормального функціонування підприємств потрібно, щоб їх власники, приймаючи рішення, мали правдиву й об'єктивну інформацію про майно, фінансовий стан і результати роботи.

Таку інформацію містить лише система бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Як свідчать теоретичні та практичні дослідження, питанням організації обліку, аналізу і аудиту оборотних та необоротних активів приділялась недостатня увага, внаслідок чого ускладнюється дотримання основних методичних принципів ведення обліку, спотворюється інформація про фінансовий стан підприємства, стан розрахунків, знижується ефективність прийняття управлінських рішень.

У розробку питань теорії й методології обліку, аналізу і аудиту активів підприємства вагомий внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені: Б. Адамов, Н. Басіна, С. Береза, Ф. Бутинець, М. Бучнев, Д. Василичев, А. Карбовник, М. Коваленко, О. Коблянська. Розгляд проблем вдосконалення аудиту необоротних та оборотних активів на підприємстві харчової промисловості відбувався завдяки дослідникам, таким як В. Сопко, П. Бабиш, С. Ткаченко, В. Савченко, В. Завгородній, А. Кузьминський, М. Твердохліб, О. Шаронов.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Оборотні активи підприємства набули нових істотних змін у формуванні джерел їх фінансування і передусім за рахунок нових фінансових інструментів, що найпомітніше вплинули на процес прийняття тактичних та стратегічних управлінських рішень. Все це і ускладнює відображення в обліку господарських операцій та пошук практичних рішень, які впливають на умови і фактори руху оборотних активів [2].

Не менш важливим є економічний аналіз та оцінка активів підприємства. Сьогодні на багатьох вітчизняних підприємствах з більшістю із зазначених критеріїв визнання й оцінки активів бухгалтери ознайомлені. Однак практична оцінка активів відповідно до вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П (С)БО) має певні труднощі, що зумовлює необхідність проведення визнання й оцінки активів як окремих облікових операцій.

**Постановка завдань:** визначити фактори вдосконалення управління необоротними та оборотними активами в середовищі політичної нестабільності та економічних перетворень на вітчизняних підприємствах, визначити основні переваги та недоліки в розмежуванні необоротних та оборотних активів, проаналізувати джерела фінансування необоротних та оборотних активів, розгляд способів вдосконалення методики бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту оборотних та необоротних активів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Ведення обліку використання оборотних та необоротних активів підприємства потребує ретельності й достовірності. Правильне його формування та проведення на підприємстві забезпечує стійкий стан підприємства, великий ресурсний потенціал та визначає можливості подальшого їх використання в господарській діяльності підприємства.

Облік оборотних та необоротних активів в Україні ведеться відповідно до чинного законодавства, а саме законів, інструкцій, положень, плану рахунків, національних та міжнародних стандартів обліку. Активи підприємства поділяються на оборотні та необоротні.

Оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу, чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу [1]. Необоротні (необігові) активи підприємства – це сукупність майнових цінностей, які багаторазово беруть участь у процесі його господарської діяльності [3].

У процесі організації обліку необоротних активів необхідно враховувати їх переваги і недоліки порівняно з оборотними активами. Основними перевагами необоротних активів є: менший ризик інфляційного зменшення та можливе збільшення ринкових цін на нерухомість швидшими темпами, ніж темпи інфляції; здатність приносити стабільний прибуток у разі несприятливої господарської діяльності щодо орендних та лізингових платежів; можливість більш інтенсивного використання в періоди підйому ринкової інфраструктури.

До недоліків необоротних активів порівняно з оборотними слід зарахувати: низький рівень маневреності, неможливість швидко змінити структуру вкладених коштів; низький рівень ліквідності, неспроможність забезпечити потік платежів при погіршенні платоспроможності підприємства [1]. Роботи з проведення оцінки активів на підприємстві можна здійснювати двома основними способами:

- шляхом створення внутрішнього підрозділу з оцінки (комісії з оцінки підприємства за участю фахівців з маркетингу, технологій тощо);
- шляхом залучення спеціалізованої незалежної оцінної організації [3].

Можлива комбінація цих двох основних напрямів, тобто прийняття рішення про те,

що оцінку частини активів здійснює спеціалізована організація, а оцінку всіх інших об'єктів – комісія з оцінки підприємства. Перший спосіб здійснення оцінних процедур передбачає затверджені керівником акти приймання об'єктів активів до обліку, списання з обліку, встановлення розміру справедливої вартості активів тощо. Ці розпорядні документи на підприємстві дають підставу бухгалтеру для відображення операцій з оцінки в обліку. Другим способом виконання робіт з оцінки є залучення до роботи фахівців-професіоналів з оцінки активів. Такими фахівцями (або фахівцем) можуть бути організації з оцінки, юридичні особи або фізична особа-оцінювач, яка має відповідний сертифікат і ліцензію [4].

При здійсненні операцій з оцінки активів працівники бухгалтерії підприємства виконують такі функції:

- використання даних комісії з оцінки про надходження, наявність (вибуття) активу і його вартість;
- виконання бухгалтерських записів з зарахування об'єкта на баланс;
- зарахування витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта основних засобів, щодо збільшення первинної вартості основних засобів;
- отримання даних про вартість запасів, яка знизилася у зв'язку з втратою початкової вигоди, і перерахунок вартості цих запасів за чистою вартістю реалізації;
- участь у розрахунках з переоцінки активів і відображення результатів в обліку та звітності;
- відображення вибуття активу з балансу підприємства.

Бухгалтерські операції з оцінки активів здійснюються на підставі відповідних документів з оцінки, які мають силу розпоряджень для підприємства [5].

Аудит активів підприємства – це передусім незалежна експертиза і аналіз публічної фінансової звітності суб'єкта господарювання уповноваженими на те особами (аудиторами) або фірмою з метою визначення її достовірності, повноти і реальності, відповідності чинному законодавству і вимогам, пред'явленим до ведення бухгалтерського обліку та стану фінансової звітності. Виконана аудиторська перевірка на підприємстві показує правильність формування активів відповідно до їх видів, виконання операцій руху активів до національного П (с)БО, заповнення первинних документів щодо руху кожного виду активів відповідно до чинного законодавства при повному оформленні всіх реквізитів.

Актуальність ведення аудиторських перевірок активів має на меті прийняття правильних управлінських рішень, які можливі, коли керівництво підприємства добре ознайомлене з тим, що відбувається на підприємстві. Крім того, однією з ділянок аудиторської перевірки

є перевірка правильності повноти вирахування в бюджет податків і зборів, що є чинником зниження податкових ризиків.

**Висновки.** Отже, особливої актуальності набуває проблема подальшого вдосконалення методики бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту оборотних та необоротних активів, які є важливою складовою ресурсів підприємства. Від ступеня ефективності формування та використання оборотних та необоротних активів залежить стан суб'єкта господарювання.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сікора І.А. Методичні аспекти бухгалтерського обліку оборотних активів / І.А. Сікора // Зб. наук. праць Подільської державної аграрно-технічної академії. – Т. 2, вип. 12. – Кам'янець-Подільський, 2004. – С. 208-210.
2. Інструкція зі складання типових форм з обліку та списання основних засобів, що належать установам і організаціям, які утримуються за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів: наказ Головного управління Держказначейства України та Держкомстату від 02.12.1997 р. № 125/70.
3. Про нарахування зносу на необоротні активи бюджетних установ: лист Державного казначейства України від 20.12.2005 р. № 07-04/2362-11163.
4. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік в Україні: нормативи, коментарі. – Луганськ: «Футура» ДСД «Лугань», 2001. – 368 с.
5. Сопко В.В., Завгородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: підруч. / В.В. Сопко, В.П. Завгородній; Київський національний економічний ун-т. – К., 2000. – 258 с.



УДК 658.5+339.3

Гелей Л.О.

кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри обліку і фінансів  
Львівського інституту економіки і туризму

## ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ОПЕРАЦІЙНОГО АУДИТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### SOME APPROACHES TO OPERATIONAL AUDIT OF TRADE ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено та систематизовано погляди вітчизняних і зарубіжних економістів щодо сутності операційного аудиту. Розглянуто актуальні проблеми, пов'язані з впровадженням операційного аудиту в сфері торгівлі. Також досліджено переваги і недоліки програмно-цільового підходу з погляду продуктивності, ефективності і результативності та акцентовано увагу на необхідності узгодження дій аудиторів з вимогами міжнародних стандартів аудиту.

**Ключові слова:** операційний аудит, управлінський аудит, процесно-орієнтовний підхід, ефективність, економічність, результативність, продуктивність.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обобщаются и систематизируются взгляды отечественных и зарубежных экономистов о сущности операционного аудита. Рассмотрены актуальные проблемы, связанные с внедрением операционного аудита в сфере торговли. Также исследованы преимущества и недостатки программно-целевого подхода с точки зрения производительности, эффективности и результативности и акцентировано внимание на необходимости согласования действий аудиторов с требованиями международных стандартов аудита.

**Ключевые слова:** операционный аудит, управленческий аудит, процессно-ориентированный подход, эффективность, экономичность, результативность, производительность.

#### ANNOTATION

The article summarized and systematized the views of domestic and foreign economists about the nature of performance audit, reviewed current problems associated with the implementation of performance audit in the field of trade, studied the advantages and disadvantages of program-target approach in terms of productivity, efficiency and effectiveness. Attention is focused on the need to harmonize auditors' actions with international auditing standards.

**Keywords:** operational audit, management audit, process-oriented approach, efficiency, efficiency, profitability, productivity.

**Постановка проблеми.** Одним з найважливіших інструментів забезпечення ефективності бізнес-процесів та послідовної реалізації управлінської політики у сфері торгівлі є операційний аудит. Цей вид аудиту широко використовується для вирішення багатьох управлінських проблем на Заході і поступово набуває поширення в Україні. На жаль, процес розвитку операційного аудиту у нашій державі дещо уповільнений майже повною відсутністю наукових праць, у яких би теоретично обґрунтовувалися його методологія та організація. Також нерозкритими залишаються проблеми узгодження теорії операційного аудиту з теорією менеджменту та його різноманітними концепціями. Це заважає отримувати необхідний управлінський ефект, який операційний аудит потенційно може забезпечувати організації, яка його використовує.

Ці та інші проблеми, пов'язані з впровадженням операційного аудиту, ми обрали як предмет дослідження статті.

**Метою статті** є не тільки обґрунтувати доцільність операційного аудиту у сфері торгівлі, але й дослідити переваги та недоліки програмно-цільового підходу, який, на нашу думку, є одним з найперспективніших з погляду раціональності та результативності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Однією з найважливіших вимог до сучасного аудиту є його обов'язкове планування, що забезпечує своєчасне і ефективне виконання робіт. Планування аудиторських робіт допомагає звернути необхідну увагу аудитора на найважливіші напрямки аудиту, зокрема й операційного, на виявлення проблем, які слід перевірити найбільш ретельно. Як досліджено, українські науковці більше уваги приділяють вивченню системи внутрішнього контролю і аудиту фінансової звітності (Ф.Ф. Бутинець, Н.І. Дорош, М.С. Пушкар, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Б.Ф. Усач та ін.). Водночас розкриття змісту та методології операційного аудиту наводиться в працях зарубіжних економістів (Р. Адамс, Е.А. Аренс, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, Дж.К. Лоббек, Л.Д. Паркер, Дж.К. Робертсон, М.Б. Хірш). На жаль, в питаннях оцінки ефективності господарських процесів мало дослідженими лишаються процедури застосування операційного аудиту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглядаючи сутність операційного аудиту, зазначимо, що цей термін в англійській мові вживається ще з середини ХХ ст. Перша наукова стаття, присвячена операційному аудиту, була опублікована в березні 1948 р. в журналі «Внутрішній аудитор» (США). Її автор А. Кент використовував різні назви операційного аудиту, але найчастіше вживав словосполучення «аудит операцій» (audit of operations). Термін «операційний аудит» (operational auditing) з'явився трохи пізніше – його вперше використав Ф. Мінтс у 1954 р. [1, с. 12].

Протягом 1950-х рр. більшість аудиторів-практиків та науковців вивчали операційний аудит як перевірку будь-якої інформації, яка не відображалася у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. Здійснювали операційний аудит, як правило, внутрішні аудитори, зосе-

реджуючи свою увагу переважно на ефективності виробничих операцій.

З другої половини 1960-х рр. операційний аудит почали тлумачити як перевірку операцій та функцій господарської системи з погляду продуктивності, ефективності і результативності. У цей же час розпочалися дискусії щодо ототожнення операційного аудиту з управлінським аудитом (management auditing) і аудитом результативності (performance auditing). Ці дискусії продовжуються досі, а названі вище терміни використовуються паралельно, хоча і з деякими відмінностями. Наприклад, у США термін «аудит результативності» частіше вживають у державному секторі, на відміну від управлінського аудиту, поширеного у приватному секторі. Що стосується операційного аудиту, то цей термін однаково часто вживається як у приватному, так і державному секторах економіки [2, с. 11].

Якщо проаналізувати визначення операційного та управлінського аудиту, які подають різні автори, можна помітити майже повну ідентичність. Зокрема, Е.А. Аренс і Дж.К. Лоббек визначають операційний аудит як «перевірку будь-якої частини процедур і методів функціонування господарської системи з метою оцінки продуктивності та ефективності» [3, с. 8]. Інші автори, визначаючи зміст управлінського аудиту, розуміють його як оцінку управління організації та її функціонування з погляду продуктивності, ефективності та результативності [2, с. 10]. Як бачимо, принципових відмінностей у наведених визначеннях немає.

Отже, ми цілком обґрунтовано можемо вважати, що управлінський та операційний аудит є лише різними назвами одного і того ж поняття. Водночас ми надаємо перевагу назві «операційний аудит», оскільки поняття «управлінський» є надто загальним і може стосуватися будь-чого.

Слово «операційний» точніше вказує на об'єкти дослідження, якими найчастіше виступають господарські операції та бізнес-процеси.

Що стосується визначення операційного аудиту, то ми вважаємо доцільним підкреслити не тільки його спрямованість на досягнення високих показників продуктивності, ефективності і результативності. Не менш важливим є також контроль адекватності управлінських рішень, які приймають менеджери усіх ланок, інтересам власника і затвердженій стратегії розвитку підприємства. Як показує практика, тактика й оперативні дії менеджменту часто суперечать цільовим установкам вищого керівництва або власника. Операційний аудит повинен боротися з подібними явищами шляхом регулярної перевірки відповідності поточних рішень цільовим установкам і політиці керівництва.

Тому ми пропонуємо визначати операційний аудит як перевірку відповідності господарських операцій, процесів та функцій меті бізнесу, політиці керівництва компанії та визначеним критеріям економічності, продуктивності, ефективності та результативності. Вважаємо, що це визначення містить не тільки головні характеристики операційного аудиту, але й цілком вписується у концепцію програмно-цільового управління, доцільність застосування якого у сфері торгівлі ми обґрунтовуватимемо далі.

Зауважимо, що основні критерії операційного аудиту, перераховані вище, а саме економічність, продуктивність, ефективність та результативність, не завжди правильно трактуються у науковій економічній літературі. Ця проблема почалась із некоректного перекладу термінів з англійської: наприклад, терміни «efficiency» та «effectiveness» зазвичай не розрізняють і перекладають як «ефективність», «performance» – як «ефективність» або «результативність» тощо.

У міжнародній практиці операційного аудиту прийнято розрізняти «економічність» (economy), яка стосується ресурсів, що споживаються; «продуктивність» (efficiency) – критерій оцінки бізнес-процесів компанії та їх кінцевого продукту; «ефективність» (effectiveness), з допомогою якої вимірюється досягнення запланованих результатів або показників, а також «результативність» (performance) – термін, який інтегрує перераховані вище категорії і дозволяє всебічно оцінити результати діяльності компанії (рис. 1).

Як бачимо, оцінка результативності діяльності компанії здійснюється виключно на основі оцінки економічності витрачання ресурсів, продуктивності бізнес-процесів та досягнення необхідного рівня ефективності у різних вимірах: стратегічному, фінансово-

#### Результативність

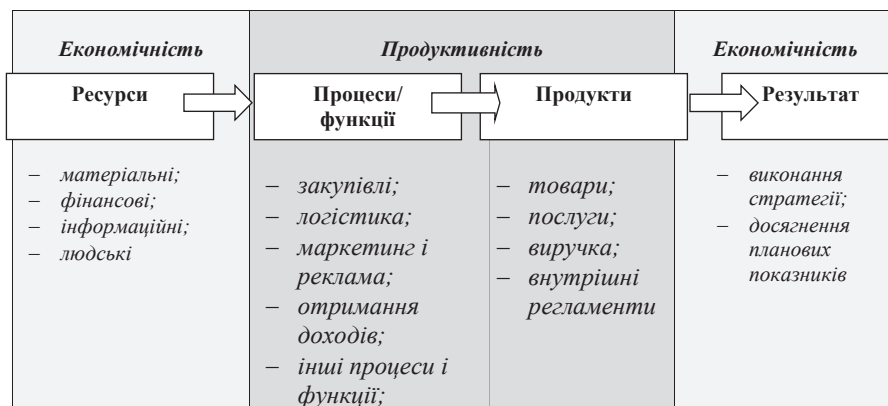


Рис. 1. Об'єкти оцінки за критеріями економічності, продуктивності, ефективності та результативності в операційному аудиті

му та операційному. Результативність з погляду операційного аудиту вимірюється у багатьох показниках, починаючи від прибутковості і закінчуючи показником лояльності покупців, що дозволяє вищому керівництву отримати цінну інформацію для прийняття управлінських рішень на перспективу.

У різних організаціях операційний аудит виконує різні завдання, але в цілому їх можна поділити на дві категорії: стратегічні і тактичні завдання.

Стратегічні завдання полягають у перевірці та оцінці ефективності наявного бізнесу, а також прогнозуванні ефективності нового бізнесу [4, с. 33]. Що ж стосується тактичних завдань, то їх можна виділити набагато більше. Кожне торговельне підприємство у своїй діяльності стикається з безліччю проблем, пов'язаних з недосконалістю інфраструктури, недоліками в організації бізнес-процесів, неекономічними витрачанням ресурсів та нерациональними рішеннями.

Ці проблеми можуть вирішуватися ситуативно, тобто при настанні певних подій (вихід з ладу холодильного обладнання, порушення договірних відносин, нестабільне енергопостачання, недотримання правил з боку персоналу тощо), або плановірно, коли більшість можливих проблем прогнозується і локалізується ще до їх виникнення.

На жаль, менеджмент вітчизняних торговельних підприємств здебільшого ситуативно реагує на проблеми. Винятком є лише міжнародні оператори роздрібною торгівлі, що працюють в Україні (БІЛЛА Україна, Метро Кеш енд Керрі Україна), та окремі національні мережі (Фоззі, Фуршет, ПАККО та ін.). Ці компанії мають чіткі стратегії і плани розвитку, працюють у визначених форматах, запроваджують єдині стандарти і управлінські технології, що дозволяє успішно впроваджувати і використовувати елементи цільового менеджменту, або, як його ще називають, управління за цілями (management by objectives, MBO).

Цей підхід полягає у системному передбаченні можливих результатів діяльності підприємства та плануванні шляхів їх досягнення як на близьку, так і на далеку перспективу. Автором управління за цілями вважають відомого вченого і теоретика менеджменту П. Друкера [5], ідеї якого здобули подальший розвиток у працях У.Дж. Реддіна, К. Моландера, Г.С. Одіоме, Р. Каплана і Д. Нортоні [6-9].

Теоретично управління за цілями може бути реалізоване у три способи: звичайне цільове управління, регламентне управління та програмно-цільове управління.

Звичайне цільове управління передбачає визначення керівником лише цілей діяльності підприємства та строків їх досягнення. При цьому конкретний механізм, за допомогою якого можна досягнути цілі, не визначається, що залишає широкий простір для ініціативи мене-

джерів середньої ланки та працівників, але не гарантує виконання поставлених завдань.

Регламентне управління, навпаки, не заохочує ініціативи працівників. Воно полягає у визначенні керівником кінцевої мети управління і обмежень щодо параметрів та ресурсів, але не передбачає визначення конкретних строків досягнення мети.

Програмно-цільове управління є найбільш відомим різновидом концепції управління за цілями. Використовуючи цей підхід, керівник визначає мету управління і строки її досягнення, механізм реалізації поставлених завдань і параметри проміжних результатів. Застосування програмно-цільового підходу обумовлює перелік підконтрольних об'єктів, які потрапляють у сферу операційного аудиту:

- перспективні показники діяльності підприємства, що відповідають цільовій функції бізнесу;
- матеріальні, фінансові, людські та нематеріальні ресурси;
- внутрішні бізнес-процеси і проекти;
- будівлі, споруди та інші інфраструктурні об'єкти;
- внутрішні нормативні документи, інструкції та регламенти;
- комунікаційні канали та комп'ютерні мережі;
- запрограмовані (визначені регламентами) та інтуїтивні управлінські рішення.

Крім того, застосування програмно-цільового підходу дозволяє чітко визначити параметри оцінки управлінських рішень, що є традиційною проблемою при проведенні операційного аудиту. Ключовими параметрами є:

- 1) відповідність меті управління;
- 2) відповідність запрограмованому методу досягнення мети;
- 3) відповідність запрограмованим строкам;
- 4) дотримання визначених обмежень та характеристик системи у проміжних становищах.

Отже, застосування програмно-цільового підходу до управління підприємством створює передумови для формування нової концепції операційного аудиту, найвищим пріоритетом для якого є не короткострокові цілі, а цільова функція управління бізнесом і довгострокова стратегія розвитку підприємства. Операційний аудит повинен забезпечувати послідовний контроль за досягненням основної мети діяльності підприємства, якою традиційно вважається максимізація вартості компанії.

Зауважимо, що максимізація вартості не завжди визнається головною метою. Наприкінці ХХ ст. з'явилося досить багато конкуруючих теорій, серед яких варто виділити теорію зацікавлених сторін (stakeholder theory) [10]. Згідно з цією теорією, призначення будь-якої компанії полягає не у максимізації ринкової вартості в інтересах акціонерів, а у задоволенні інтересів численних зацікавлених сторін, до яких найчастіше належать інвестори, менедже-

ри, персонал, покупці, постачальники, державні органи та ін. Серед провідних спеціалістів з менеджменту поки що немає єдиної думки щодо можливості застосування програмно-цільового підходу, якщо компанія орієнтується на інтереси зацікавлених сторін, а не на максимізацію прибутку. Ми поділяємо думку професора М. Дженсена, який вважає, що головна проблема насправді полягає не у виборі між теорією максимізації вартості і теорією зацікавлених сторін, а у відповіді на запитання: «Чи повинна компанія мати однозначну мету?». На жаль, теорія зацікавлених сторін не пропонує однозначної мети, на яку могла би орієнтуватися компанія [11, с. 10-11].

**Висновки.** Отже, програмно-цільовий підхід не вимагає орієнтації на якусь визначену мету: максимізацію ринкової вартості чи прибутковості бізнесу. Він вимагає лише, щоб ця головна мета була однозначною, а не розмитою. Тому будь-яка теорія, що не передбачає однозначної мети бізнесу, не може бути сумісною з програмно-цільовим підходом до управління.

Цей висновок має винятково важливе значення для формування програмно-цільової концепції операційного аудиту. Кожна операційна перевірка чи окрема процедура повинна виконуватися згідно визначених критеріїв у відповідності з однозначною метою діяльності компанії. Ця мета становить ніби верхівку піраміди корпоративних цілей, на основі яких формується завдання для операційного аудиту.

Отже, застосування програмно-цільового підходу до управління підприємством не тільки формує відповідну модель менеджменту, але й визначає концепцію програмно-цільового операційного аудиту. Цей підхід дозволяє отрима-

ти чіткі критерії оцінки управлінських рішень і правильно визначати пріоритети, що зазвичай є суттєвою проблемою при плануванні та виконанні операційних перевірок, а також уникати невизначеності при оцінці результативності діяльності компаній.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Cangemi, M.P., Singleton, T., 2003. Managing the audit function: a corporate audit department procedures guide. 3rd ed. Hoboken, NJ: Wiley.
2. Parker, L.D., 1986. Value-for-Money Auditing: Conceptual, Development and Operational Issues. Auditing Discussion Paper No. 1. Caulfield, Au: Austrian Accounting Research Foundation.
3. Аренс А. Аудит / А. Аренс, Дж. Лоббек; пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1995.
4. Редченко К.І. Роль і місце операційного аудиту в системі управління підприємств та організацій / К.І. Редченко // Вісник Львівської комерційної академії. – Т. 2, Ч. 1. – Л.: Коопосвіта, 1998. – С. 31-41.
5. Drucker, P.F., 1954 (reprinted 1993). The Practice of Management. N.Y, NY: Harper Business.
6. Reddin, W.J., 1971. Effective Management by Objectives: The Team Approach. McGraw Hill.
7. Molander C., 1972. Management by Objectives in Perspective. The Journal of Management Studies, 9 (1), pp. 74-81.
8. Odiome G.S., 1979. MBO II: A system of Managerial Leadership for the 80's. Belmont, Calif.: Fearon Pitman.
9. Каплан Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Каплан, Д. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2003.
10. Freeman, R.E., 1984. Strategic management: A stakeholder approach. Boston, Ma.: Pitman.
11. Jensen, M.S., 2001. Value Maximization, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, Working Paper No. 01-09. Amos Tuck School of Business at Dartmouth College.



УДК 657

Дем'яненко С.С.  
студентка

Національного університету харчових технологій

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ  
ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ****FEATURES OF ACCOUNTING FOR PROVISIONS UNDER NATIONAL  
AND INTERNATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING AND REPORTING****АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто сутність понять «зобов'язання» та «забезпечення». Представлено вимоги до оцінки забезпечень відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. З'ясовано методику обліку операцій формування забезпечень наступних витрат і платежів. Завданням обліку в роботі визначено використання наявних механізмів формування забезпечень та обрання найкращого варіанту створення таких резервів.

**Ключові слова:** зобов'язання, непередбачені зобов'язання, забезпечення, наступні витрати і платежі, резерви зобов'язань.

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрена характеристика понятий обязательства и обеспечения. Представлены требования к оценке обеспечений в соответствии с международными стандартами бухгалтерского учета. Выяснена методика учета операций по формированию обеспечений будущих расходов и платежей. Задачей учета в работе определено использование существующих механизмов формирования обеспечений и избрание лучшего варианта создания таких резервов.

**Ключевые слова:** обязательства, непредусмотренные обязательства, обеспечения, будущие расходы и платежи, резервы обязательств.

**ANNOTATION**

The description of the concepts of liability and security is considered. Requirements for evaluation of provisions in accordance with international accounting standards are submitted. The method of accounting transactions forming provisions for future expenses and payments is clarified. The task of accounting for this area of work is the use of existing mechanisms for the formation of provisions and choice of the best option to create such reserves.

**Keywords:** liabilities, contingent liabilities, provisions, following costs and payments, liability reserves.

**Постановка проблеми.** В умовах ринкової конкуренції для гарантування фінансової безпеки промислового підприємства першорядного значення набуває створення ефективного механізму нівелювання комерційних ризиків. При виконанні цього завдання все більш актуальними стають шляхи пошуку створення резервів, які б могли застрахувати від непотрібних витрат. Одним з таких елементів є забезпечення наступних витрат і платежів. Вони виконують функції згладжування коливань фінансового результату та страхування відповідальності адміністрації підприємства, планування величини витрат на майбутні періоди.

Мета забезпечення полягає в тому, щоб зарезервувати певну суму, що може виявитися необхідною для погашення можливих зобов'язань, якщо ні суму, ні дату виконання таких зобов'язань неможливо з точністю перед-

бачити. Тому завданням обліку на такій ділянці роботи є використання наявних механізмів формування забезпечень та обрання найкращого варіанту створення таких резервів.

Суттєво впливаючи на фінансову стійкість і платоспроможність суб'єктів господарювання, зобов'язання з огляду на динамічний характер потребують ефективного управління грошовими потоками, контролю за фактичним станом розрахунків. Це уможливорюється на основі достовірної, якісної та адекватної інформації про заборгованість, яка формується в системі бухгалтерського обліку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемні моменти організації та методики обліку і контролю операцій з резервами підприємств характеризуються невисоким ступенем висвітлення у наукових джерелах і за останні роки набувають все більшої актуальності. Питання бухгалтерського обліку операцій з резервами та облікові резерви як елемент резервної системи підприємства досліджували сучасні українські вчені та науковці: Ю.А. Верига, І.М. Вигівська, І.В. Орлов, В.М. Пархоменко, В.С. Терещенко, Ю.С. Цаль-Цалко та інші. Не зменшуючи значимості проведених ними досліджень, варто визнати дискусійний характер процесу створення забезпечення наступних витрат і платежів, особливо в частині узгодження національних та міжнародних стандартів обліку та звітності. Узгодження вимог вітчизняної законодавчої та міжнародної бази обліку забезпечень наступних витрат і платежів визначає актуальність нашої роботи.

**Метою статті** є здійснення порівняльної характеристики теоретичних положень щодо обліку забезпечень наступних витрат і платежів задля визначення вимог щодо облікової роботи у визначеній ділянці обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Більшість господарських операцій підприємства здійснюється в умовах невизначеності й ризику, і це викликає необхідність виявляти й ідентифікувати ризики, проводити їх аналіз і оцінку, вибирати методи управління, розробляти й вживати заходи для зниження цих ризиків, контролювати й оцінювати результати впроваджуваних заходів. Виникає необхідність в мінімізації ризиків і одним із способів здійснення цієї мінімізації є

саме створення забезпечень наступних витрат і платежів як один зі способів самострахування підприємства.

Необхідність у формуванні забезпечень наступних витрат і платежів виникає в результаті здійснення певної події. Подія, що створює забезпечення – це подія зі створення зобов'язання, яке призводить до того, що підприємство не має реальної альтернативи погашенню цієї заборгованості.

Тому при визначенні економічної сутності забезпечення наступних витрат і платежів важливо розпочати з характеристики поняття «зобов'язання».

Зобов'язання на підприємстві виникають внаслідок здійснення господарських операцій, пов'язаного з отриманням запасів, послуг, кредитів з відстрочкою платежу. Взаємовідносини між суб'єктами зобов'язань виникають на підставі договорів. Суб'єктами зобов'язань можуть бути як фізичні, так і юридичні особи. Зобов'язання в бухгалтерському обліку виникають після одержання права використання активів.

Зобов'язання – це заборгованість підприємства, що виникла внаслідок минулих подій і погашення якої в майбутньому, як очікується, призведе до зменшення ресурсів підприємства, що втілюють у собі економічні вигоди [1].

Зобов'язання визначаються за умови, що:

- їх оцінка може бути достовірно визначена,
- існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому, внаслідок її погашення [2].

Отже, зобов'язання – це вимоги кредиторів стосовно активів підприємства. Наявність зобов'язань (боргів) зменшує економічні вимоги підприємства і його капітал. У цивільному та господарському праві зобов'язання виникає з договору незалежно від того, чи відбулися вже певні дії щодо його виконання. В обліку в момент підписання договору зобов'язання не відображається. Тобто в обліку відображаються тільки ті зобов'язання, які виникають з виконання договорів, але зовсім не з самих договорів. Якщо фірма уклала договір на постачання товарів, в бухгалтерському обліку вимога на ці зобов'язання не отримує жодного відображення. І лише після початку виконання договору: після першої поставки або платежу (передоплати) в обліку відображаються факти господарського життя.

Трактування зобов'язань в П (С)БО 11 «Зобов'язання» та МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» ідентичне. Проте згідно з міжнародними стандартами зобов'язання можуть виникати не тільки з договорів або законів, але й у результаті добровільного прийняття на себе зобов'язань з метою підтримання добрих ділових стосунків з партнерами або намагання вчинити за справедливістю [3].

З метою бухгалтерського обліку зобов'язання поділяються на:

- реальні (довгострокові, поточні);

– потенційні (забезпечення, непередбачені зобов'язання).

Реальні зобов'язання виникають на основі договору, контракту, одержаного рахунка. Як правило, сума вказується у відповідних документах або розрізняється на підставі встановлених правил (ставок, норм, тарифів).

Залежно від терміну погашення заборгованість поділяється на поточну та довгострокову. Зобов'язання класифікуються як поточні, якщо вони будуть погашені протягом операційного циклу або повинні бути погашені протягом 12 місяців з дати балансу. Усі інші зобов'язання є довгостроковими.

Зобов'язання пов'язані з витратами, які виникають в ході нормального операційного циклу (внаслідок придбання активів, нарахування заробітної плати персоналу) є поточними навіть тоді, коли термін їх погашення настає після 12 місяців від дати балансу. Зобов'язання, що прямо не пов'язані з операційною діяльністю підприємства (кредит банку, погашення дивідендів, відсотків) вважаються поточними лише за умови, що їх потрібно погасити протягом 12 місяців з дати балансу [4, с. 13].

Забезпечення – це зобов'язання з невизначеною сумою або часом погашення на дату балансу [2; 3].

У господарській діяльності підприємства через події чи операції, які вже відбулись, можуть виникати потенційні (грошові) зобов'язання, щодо яких сума і час майбутніх платежів не визначені (оплата здійснення гарантійного ремонту продукції). Однак перетворення цих платежів залежить від того, чи відбудуться у майбутньому певні події. Оскільки не всі працівники ідуть у відпустку одночасно, незначна частина потребує гарантійного ремонту.

Забезпечення відображається у складі зобов'язань, що призводять до правдивого відображення їх у фізичній звітності і відповідає принципу обачності – запобігає заниженню оцінки зобов'язань.

Непередбачені зобов'язання – це:

– зобов'язання, що можуть виникати внаслідок минулих подій та існування яких буде підтверджене лише тоді, коли відбудеться або не відбудеться одна чи більше невизначених майбутніх подій, над яким підприємство не має певного контролю;

– теперішні зобов'язання, що виникають внаслідок минулих подій, але не визнаються, оскільки мало ймовірно, що для врегулювання зобов'язань потрібно буде використати ресурси, які втілюють у собі економічні вигоди, або суму зобов'язань не можна достовірно визначити.

Непередбачені зобов'язання характеризуються:

- наявною обставиною,
- невизначеністю кінцевого результату цієї обставини,
- вирішенням невизначеності на основі однієї або кількох майбутніх подій.

Забезпечення створюється при виникненні зобов'язання, погашення якого, імовірно, призведе до зменшення ресурсів, що втілюють економічні вигоди, та його оцінка може бути розрахунково визначена. Забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства. Суми створених забезпечень визнаються витратами.

Забезпечення використовуються для відшкодування лише тих витрат, для покриття яких вони були створені. Залишок забезпечення переглядається на кожну дату балансу та за потреби корегується (збільшується або зменшується). У разі відсутності імовірності вибуття активів для погашення майбутніх зобов'язань сума такого забезпечення підлягає сторнуванню [5, с. 214].

Виходячи з визначення зобов'язання, варто зазначити, що забезпечення містять у собі ймовірність майбутнього вилучення ресурсів підприємства і втрати економічної вигоди внаслідок прийнятих у минулому обов'язків. Разом з тим підприємство може мати обов'язок діяти певним чином, але це необов'язково призводить до виникнення і відображення у його балансі певного зобов'язання.

У зв'язку з цим іноді забезпечення ще називають умовним зобов'язанням. Проте в МСБО 37 термін «непередбачений» застосовується до зобов'язань та активів, які не визнаються, оскільки їхнє існування підтвердиться тільки після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених майбутніх подій, неповністю контрольованих підприємством. Крім цього, термін «непередбачене зобов'язання» застосовується до зобов'язань, які не відповідають критеріям визнання.

Забезпечення на підприємстві відіграє важливу роль. Проте незалежно від його цільового призначення воно передусім залишається зобов'язанням. Насамперед відмінність полягає у тому, що забезпечення – це зобов'язання з невизначеним терміном або сумою. Під забезпеченням розуміють теперішню заборгованість

підприємства, яка виникає в результаті минулих подій і погашення якої, як очікується, призведе до вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди. Отже, забезпечення виникають лише тоді, коли підприємство має теперішню заборгованість, яка виникла внаслідок минулих подій.

Щоб подія була подією, яка створює зобов'язання, треба, щоб підприємство не мало реальної альтернативи погашенню заборгованості, створеної подією. Це відбувається, лише коли погашення заборгованості може бути примусово забезпечене в судовому порядку або у разі конструктивного зобов'язання, в якому подія (яка може бути дією підприємства) створює обґрунтоване очікування в інших сторін, що підприємство погасить заборгованість.

Лише ті зобов'язання, які виникають внаслідок минулих подій, незалежних від майбутніх дій підприємства (тобто, майбутньої діяльності), визнаються як забезпечення. Прикладами таких зобов'язань є штрафи або витрати на очищення протиправне забрудненого довкілля – обидва (після погашення) призводять до вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, незалежно від майбутніх дій підприємства [6, с. 386].

МСБО 37 розглядає вибуття ресурсів чи іншу подію як можливу, якщо, подія, ймовірніше, відбудеться, ніж не відбудеться. Підприємство розкриває інформацію про непередбачене зобов'язання, якщо існування теперішньої заборгованості не є ймовірним і якщо можливість вибуття ресурсів, котрі втілюють у собі економічні вигоди, не є віддаленою.

Якщо є ряд подібних зобов'язань (наприклад гарантії на вироби або подібні контракти), ймовірність того, що для їх погашення необхідне вибуття, визначається шляхом розгляду класу зобов'язань в цілому. Хоча ймовірність вибуття для будь-якої статті може бути малою, цілком імовірно, що певне вибуття ресурсів буде необхідним для погашення класу зобов'язань у цілому. Якщо це так, забезпечення визнається

Таблиця 1

Вимоги МСБО 37 «Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи» до оцінки забезпечень

№ з/п	Вимоги МСБО 37	Роз'яснення
1.	Підприємство повинно враховувати всі ризики та невизначеності	Невизначеність не виправдовує створення надмірних забезпечень чи навмисного завищення зобов'язань. Ризики та невизначеності, неминуче пов'язані з багатьма подіями та обставинами, треба мати на увазі для отримання найкращої оцінки забезпечення.
2.	Необхідно дисконтувати забезпечення	Дисконтувати забезпечення (якщо вплив вартості грошей у часі є суттєвим) із застосуванням ставки дисконту до оподаткування, яка відповідає поточним ринковим оцінкам вартості грошей у часі, а також ризиків, характерних для такого зобов'язання і не відображених у найкращій оцінці видатків. При цьому збільшення забезпечення визнається як витрати на відсотки
3.	Підприємство повинно враховувати майбутні події	До майбутніх подій у міжнародній практиці належать законодавчі або технологічні зміни, якщо є достатньо об'єктивні свідчення, що вони відбудуться
4	Підприємству слід не враховувати прибутки від очікуваного вибуття активів	Навіть якщо очікуване вибуття тісно пов'язане з подією, яка спричиняє зобов'язання, не слід враховувати прибутки від очікуваного вибуття активів





Рис. 1. Елементи методики обліку операцій формування забезпечень наступних витрат і платежів

(якщо інші критерії визнання задоволені). Застосування попередніх оцінок – суттєва частина складання фінансових звітів, яка не зменшує їхньої достовірності. Це особливо справедливо у випадку забезпечень, які своїм характером є невизначеними, ніж більшість інших статей балансу. За винятком надзвичайно рідкісних випадків, підприємство буде спроможним визначити діапазон можливих результатів і таким чином зробити попередню оцінку зобов'язання; така оцінка є достатньо достовірною для застосування до визнання забезпечення [7, с. 508].

Основні вимоги, що висуває МСБО 37 при оцінці забезпечення, показано в таблиці 1 [8, с. 389-390].

Невизначеності, пов'язані із сумою, яку слід визначати як забезпечення, розглядаються різними способами залежно від обставин. У випадках, коли оцінене забезпечення охоплює значну кількість статей, зобов'язання оцінюється зважуванням усіх можливих результатів за пов'язаними з ними ймовірностями. Назва цього статистичного методу оцінки – «очікувана вартість». Отже, забезпечення відрізнятиметься залежно від того, наприклад, чи сягає ймовірності втрати цієї суми 60 або 90%.

Якщо очікується, що деякі або всі видатки, потрібні для погашення забезпечення, компенсуються іншою стороною, компенсацію слід визнавати тоді і тільки тоді, коли фактично визначено, що компенсація буде отримана, якщо підприємство погасить заборгованість. Компенсацію слід розглядати як окремий актив. Сума, визнана для компенсації, не повинна перевищувати суму забезпечення [9, с. 506].

Відповідно до МСБО 37 забезпечення – це зобов'язання з невизначеним строком або сумою. Відповідно до міжнародних стандартів обліку, основою для визначення забезпечень є судження керівників підприємства, досвід подібних операцій, висновки незалежних експертів.

Методика бухгалтерського обліку операцій формування забезпечень наступних витрат і платежів – це сукупність певних елементів,

представлена на рисунку 1 [10, с. 8].

Забезпечення створюються для відшкодування наступних витрат на:

- виплату відпусток працівникам,
- додаткове пенсійне забезпечення,
- виконання гарантійних зобов'язань,
- виплату призового фонду (резерв виплат),
- виплату джек-поту, не забезпеченого сплатою участі в лотереї
- матеріальне заохочення,
- реструктуризацію,

– виконання зобов'язань щодо обтяжливих контрактів забезпечення інших витрат і платежів.

У міжнародній практиці витрати, пов'язані із забезпеченням, можна наводити за вираженням суми, визнаної для компенсації.

Забезпечення слід переглядати на кожну дату балансу та корегувати для відображення поточної найкращої оцінки. Якщо вже немає ймовірності, що вибуття ресурсів, котрі втілюють економічні вигоди, буде потрібним для погашення заборгованості, забезпечення слід сторнувати.

Висновки і пропозиції. Отже, вітчизняним підприємствам необхідно переймати міжнародний досвід щодо формування забезпечень, а також особливо звертати увагу на ризики, пов'язані з оцінкою забезпечень, адже ризик визначає непостійність результату. Регулювання ризику може збільшити суму, за якою оцінюється зобов'язання. Треба обачно здійснювати судження в невизначених умовах, щоб не завищити дохід активів і не занижити витрати чи зобов'язання.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 31.01.2000 р. № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00](http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00).
3. Забезпечення, умовні зобов'язання та умовні активи: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 37 від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: [http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO\\_37.pdf](http://minfin.gov.ua/document/92448/MSBO_37.pdf).
4. Михайлишин Н.П. Сутність зобов'язань та їх класифікація: економічний та правовий аспекти / Н.П. Михайлишин // Економіка: реалії часу. – 2012. – № 2 (3). – С. 130-135. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/n3.html>.



5. Затока Т.И. Розкриття інформації про способи забезпечення виконання зобов'язань у звітності: напрями удосконалення / Т.И. Затока // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 212-220.
6. Омецінська І. Сутність забезпечень, порядок їх визнання та оцінки / І. Омецінська // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 285-288.
7. Замула І.В. Резерви майбутніх витрат на охорону навколишнього середовища: бухгалтерська інтерпретація / І.В. Замула, М.О. Козлова // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 3 (57). – С. 51-55.
8. Петренко Н.І. Удосконалення обліку резервів майбутніх витрат і платежів / Н.І. Петренко, О.О. Пархомчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнар. зб. наук. праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 385-396.
9. Хомик П.М. Порівняльний аналіз обліку заборгованості підприємства за П (С)БО та МСФЗ / П.М. Хомик, М.А. Кулик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: між нар. зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 3 (24). – С. 503-510.
10. Терещенко В.С. Бухгалтерський облік забезпечень майбутніх витрат і платежів: теорія та методика: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / В.С. Терещенко; Держ. академія статистики, обліку та аудиту – К., 2008. – 19 с.

УДК 336.225:664

Духновська Л.М.  
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку й аудиту  
Національного університету харчових технологій

Горбенко І.В.  
Тттттт  
Національного університету харчових технологій

## ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОЦІНКА ЇЇ КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ

### FORMATION OF ACCOUNTING INFORMATION ABOUT TAX LIABILITIES AND ASSESSMENT OF ITS CONTROL AND ANALYTICAL OPPORTUNITIES

#### АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено особливості формування облікової політики про податкові зобов'язання, нарахування та сплати податку на додану вартість, визначено методику обліку податкових зобов'язань, встановлено його проблемні аспекти. Розкрито основні положення сучасної практики ведення обліку податкових зобов'язань на основі діючої законодавчо-нормативної бази.

**Ключові слова:** облік, податкові зобов'язання, податок на додану вартість, бухгалтерські рахунки, облікова політика.

#### АННОТАЦИЯ

В статье обобщены особенности формирования учетной политики о налоговых обязательствах, начисления и уплаты налога на добавленную стоимость, определена методика учета налоговых обязательств, отображены его проблемные аспекты. Раскрыты основные положения современной практики ведения учета налоговых обязательств на основе действующей нормативно-правовой базы.

**Ключевые слова:** учет, налоговые обязательства, налог на добавленную стоимость, бухгалтерские счета, учетная политика.

#### ANNOTATION

The article summarizes the features of formation of accounting policy of tax liabilities, accruals and payment of value added tax. It defines method of tax liabilities accounting and determines its problematic aspects. The paper reveals basic provisions of modern practice of tax liabilities accounting based on current legal regulatory framework.

**Keywords:** accounting, tax liabilities, value added tax, accounting records, accounting policy.

**Постановка проблеми.** Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із найвагоміших податків, які формують бюджет держави. Прийнятий Податковий кодекс України (ПКУ) вніс окремі нововведення в порядок нарахування та сплати ПДВ, які покликані забезпечити своєчасні надходження до бюджету платежів.

ПДВ є складним податком з економічної точки зору. Він сплачується на усіх етапах руху товарів, робіт та послуг. У той же час ПДВ є одним із непрямим податків, тому фактичним суб'єктом оподаткування є кінцевий споживач, а не підприємство, що його сплачує [4, с. 672].

Об'єктом оподаткування ПДВ у сучасних умовах є додана вартість, на відміну від валового обороту, як це було передбачено у попередніх редакціях законодавчих актів. Саме це підкреслює, що ПДВ є найкращою формою серед інших універсальних акцизів.

Варто зазначити, що в останні роки виконання фіскальної функції ПДВ щодо мобілізації фінансових ресурсів до державного бюджету послаблюється, тобто його роль здебільшого проявляється в регулюючо-розподільчій функції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасних умовах господарювання ПДВ характеризується складним механізмом визначення об'єкта оподаткування, принципів стягнення податку та методів обчислення податкових зобов'язань і складним механізмом адміністрування. Все це збільшує ризики ухилення від сплати податку, які залежать від технічної та організаційної простоти його обчислення та стягнення.

Необхідну інформацію для нарахування і сплати ПДВ надає бухгалтерський облік, чинна методика якого з прийняттям Податкового кодексу України залишилася практично незмінною. На сьогоднішній день питання бухгалтерського обліку податкових зобов'язань знайшли відображення у працях таких вітчизняних вчених, як: Ф.Ф. Бутинець, П.М. Гарасим, А.П. Гарасим, М.М. Коцупатрий, Т.О. Пасько, Н.М. Ткаченко, П.Я. Хомин. При цьому низка питань, пов'язаних з методикою бухгалтерського обліку, потребує окремих змін та вирішення з урахуванням положень ПКУ.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** В Україні ПДВ сформував комплекс негативних проблем, через що його ефективність поставлена під сумнів. Водночас недоліки ПДВ в Україні є наслідком не досконалості самого податку, а національними особливостями його справляння та специфікою податкової культури бізнесу. Розглядаючи методику обліку та звітності з ПДВ, необхідно зазначити, що виникає досить багато питань та суперечностей щодо відображення податкових зобов'язань. Аналізуючи чинний порядок бухгалтерського обліку зобов'язань з ПДВ, необхідно відзначити громіздкість даного процесу та певні суперечності з чинним Планом рахунків бухгалтерського обліку.

**Формування цілей статті.** Метою статті є висвітлення облікової інформації податкових зобов'язань та оцінка її контрольно-аналітичних можливостей, удосконалення інформаційного забезпечення бухгалтерського обліку ПДВ, що дасть можливість визначити податкове навантаження та шляхи оптимізації оподаткування на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З урахуванням вимог чинних законодавчих актів розглянемо механізм стягнення, порядок обчислення і сплати ПДВ. Згідно з пп. 14.1.39 п. 14.1 ст. 14 ПКУ, грошове зобов'язання платника податків – сума коштів, яку платник податків має сплатити до відповідного бюджету як податкове зобов'язання та/або штрафну (фінансову) санкцію, що справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним вимог податкового законодавства та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи, а також санкції за порушення законодавства у сфері зовнішньоекономічної діяльності [1].

Податкове зобов'язання – це сума коштів, яку платник податків, у тому числі податковий агент, має сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, в порядку та строки, визначені податковим законодавством (у тому числі сума коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установленій законом строк) [1].

З 1 січня 2015 року відбулися суттєві зміни щодо оподаткування ПДВ, а саме:

1) критерієм обов'язкової реєстрації суб'єкта платником ПДВ є обсяг оподатковуваних операцій за останні 12 календарних місяців в розмірі, що перевищує 1000000 грн (раніше було 300000 грн);

2) база оподаткування ПДВ операцій з продажу товарів (продукції, робіт, послуг) чи необоротних активів в будь-якому випадку не може бути нижче собівартості таких товарів (продукції, робіт, послуг), а для необоротних активів – їхньої балансової вартості за даними бухгалтерського обліку. Митна вартість, як і раніше, не впливає на визначення бази оподаткування при подальшому продажі імпортованих товарів чи необоротних активів;

3) скорочено граничний термін включення податкових накладних до податкового кредиту до 180 днів (для платників) податку, що застосовують касовий метод – до 60 календарних днів, для банківських установ – при одержанні ними права власності на заставне майно);

4) звільняються від оподаткування операції з експорту зернових та технічних культур товарних позицій 1001-1008, 1205, 1206 00 УКТ ЗЕД (при цьому зберігається спеціальний режим оподаткування ПДВ сільськогосподарських товаровиробників, а також звільнення від оподаткування ПДВ зазначених культур крім операцій, з їх постачання виробником чи першим посередником);

5) продовжено режим звільнення від оподаткування операцій з постачання відходів та брухту чорних і кольорових-металів, а також паперу та картону для утилізації (макулатури та відходів) товарної позиції 4707 УКТ ЗЕД;

6) право на податковий кредит за операцією з придбання послуг у нерезидента (імпорту послуг) виникає за датою реєстрації податкової накладної на суму податкових зобов'язань за такою операцією, що зареєстрована в Єдиному реєстрі (раніше таке право виникало в місяці сплати податку за декларацією, в якій задекларовані відповідні податкові зобов'язання);

7) платники ПДВ матимуть право декларувати від'ємне значення податку для бюджетного відшкодування у місяці отримання такого від'ємного значення (а не у наступному місяці, як було раніше);

8) відтепер можна виписувати для виправлення помилок, допущених при складанні податкової декларації, у тому числі не пов'язаних із зміною суми компенсації вартості товарів/послуг.

Електронний рахунок у системі електронного адміністрування ПДВ (далі – електронний рахунок) – це рахунок, відкритий платнику податку в Казначействі, на який платником перераховуються кошти з власного поточного рахунку в сумах, необхідних для збільшення розміру суми, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної (далі – розрахунок коригування) в ЄРГН, а також у сумах, недостатніх для сплати до бюджету узгоджених податкових зобов'язань з цього податку.

Дія кожного платника податку Казначейством відкрито один електронний рахунок. Відкриття та обслуговування електронних рахунків Казначейством здійснюється на безоплатній основі. Інформація про рух коштів на електронних рахунках платникам податку надається ДФС України за відповідним запитом платника на безоплатній основі без обмеження кількості запитів та у часі.

Датою початку використання електронного рахунку є 01.02.15 для суб'єктів господарювання, які зареєстровані платниками ПДВ до 01.02.15, а для суб'єктів господарювання, які будуть зареєстровані як платники ПДВ у будь-який період після 01.02.15 – дата їх реєстрації платниками податку.

Протягом дії системи електронного адміністрування ПДВ у тестовому режимі платники податку самостійно зараховують на такі електронні рахунки кошти і власних поточних рахунків, відкритих у банківських установах, у сумах, необхідних для сплати до бюджету узгоджених податкових зобов'язань з цього податку, задекларованих ними в податковій звітності з ПДВ.

З 1 липня 2015 року на рахунки в системі електронного адміністрування ПДВ платники податку зараховують також кошти у сумах, не-

обхідних для збільшення розміру суми. Поповнення електронного рахунку платника ПДВ за рахунок інших джерел, наприклад, з поточних рахунків інших осіб, не передбачено.

Кошти з електронного рахунку платника ПДВ перераховуються Казначейством в автоматичному режимі до бюджету та/або на рахунок, відкритий у банку та/або органі Казначейства сільськогосподарськими підприємствами – суб'єктами спеціального режиму оподаткування, визначений статтею 209 Кодексу (далі – спецрежим), для акумулювання сум податку, що нараховуються на вартість поставлених ними сільськогосподарських товарів (послуг), у порядку, передбаченому статтею 209 Кодексу (далі – спеціальні рахунки). Таке перерахування коштів здійснюється на підставі реєстрів платників ПДВ, який автоматично формується ДФС та надсилається Казначейству.

Платник податків зобов'язаний сплатити податкові зобов'язання незважаючи на блокування розрахункових рахунків виконавчою службою. Як сплачувати дані суми платник визначає сам. Крім того, слід відмітити, що у разі порушення строків сплати платник податків зобов'язаний сплатити штраф у розмірах, визначених ст. 126 ПКУ.

Починаючи з 1 січня 2015 року, при поставці товарів/послуг на митній території України податкова накладна складається за формою та в порядку, затвердженими наказом Міністерства фінансів України від 22.09.14 № 957 із змінами та доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 14.11.14 № 1129 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 957» (далі – Порядок № 957) [3].

На сьогоднішній день податкова накладна та додатки до неї складатимуться і надаватимуться виключно в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, електронного підпису уповноваженої платником особи.

Відображення податкових зобов'язань з ПДВ на рахунках бухгалтерського обліку показано у таблиці 1.

Як видно з таблиці, при отриманні передоплати підприємство використовує субрахунок 643 «Податкові зобов'язання», на якому, згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, ведеться облік суми податку на додану вартість [2].

Субрахунок 643 є пасивним, транзитним, оскільки на ньому тимчасово, за дебетом обліковується сума ПДВ, яка в момент отримання авансу визнана як податкове зобов'язання. При цьому дебетові обороти на субрахунку 643 виникають раніше за кредитові і до моменту здійснення заключної операції (відвантаження товарів, робіт, послуг) будуть відображені у складі статті Балансу «Інші оборотні активи», що неогрунтовано збільшує активи підприємства.

Крім того, назва субрахунку не відповідає дійсному його призначенню. Сума податкових зобов'язань, яка збільшує заборгованість підприємства до бюджету відображається на субрахунку 641 «Розрахунки за податками» (відповідному аналітичному рахунку). Тому назву субрахунку 643 «Податкові зобов'язання» слід змінити на «Податкові розрахунки з податкових зобов'язань», акцентувавши увагу, що він використовується тимчасово і у випадку здійснення передплат.

Сума ПДВ, що підлягає сплаті до державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду.

Варто відзначити, що згідно з ПКУ введено автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ, яке значно спрощує цю процедуру. Визначення відповідності платника податку певним критеріям проводиться в автоматизованому режимі протягом 15 календарних днів після граничного терміну подання звітності.

Впровадження автоматичної системи відшкодування забезпечить можливість швидкого визначення платників, які мають сумнівну податкову історію.

Таблиця 1

Облік податкових зобов'язань з ПДВ

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн
	Дебет	Кредит	
I. Перша подія – отримання передоплати від покупців (замовників)			
1. Зараховано на поточний рахунок попередню оплату (аванс) від покупця	311	681	6000
2. Відображено податкові зобов’язання з ПДВ	643	641	1000
3. Відвантажено готову продукцію покупцю в рахунок попередньої оплати	361	701	6000
4. Відображено податкові розрахунки за податковими зобов’язаннями з ПДВ	701	643	1000
5. Здійснено взаємозалік за рахунками дебіторської і кредиторської заборгованості	681	361	6000
II. Перша подія – отримання товарів (послуг) (надання послуг)			
1. Відвантажено готову продукцію покупцю	361	701	6000
2. Нараховано податкові зобов’язання з ПДВ	701	641	1000
3. Зараховано на поточний рахунок заборгованість покупця	311	361	6000



Знижена ставка ПДВ на соціально значимі товари в Україні не сприймається урядом. Ключовий аргумент «проти» – ускладнення адміністрування ПДВ та збільшення адміністративних витрат на його нарахування. Втім, українська влада вже давно застосовує знижену ставку ПДВ у розмірі 0%, і це явно не ускладнює роботу ДПА, оскільки уряд пропонує нові ініціативи стосовно застосування такої ставки. Загалом, знижена ставка ПДВ є технологічно складним інструментом відновлення принципу нейтральності даного податку. Адже навіть ліки купують не лише найбільш вразливі верстви населення, але і заможні громадяни.

**Висновки.** Непрямі податки (до них належить ПДВ) відіграють значну роль у формуванні доходів бюджету. Однак це не значить, що вони не виконують регулюючої функції. При вмілому використанні непрямі податки можуть бути дієвим фінансовим інструментом регулювання економіки. Що стосується ПДВ, який стягується в Україні, то він більш ефективний у фінансовому аспекті, завдяки широкій базі оподаткування, кількості платників та кількості операцій, що оподатковуються.

Для спрощення процедури сплати ПДВ встановлені два види декларацій по податку на додану вартість (звичайна і скорочена). Ці два види декларацій встановлені тому, що існують різні методи справляння податку, залежно від обсягів оподатковуваних операцій.

Дослідивши недоліки функціонування податку на додану вартість, вважаємо за можливе запропонувати напрями вдосконалення механізму справляння ПДВ:

1) встановити диференційовані ставки податку на додану вартість;

2) спростити механізм справляння податку на додану вартість, а саме – виключити з бази оподаткування інші податки і збори та обов'язкові платежі;

3) змінити дату виникнення податкового зобов'язання і відповідно податкового кредиту;

4) посилити контроль за здійсненням відшкодування ПДВ з бюджету.

Таким чином, проаналізувавши особливості нарахування та сплати ПДВ в бухгалтерському обліку, варто вказати на необхідність удосконалення методики бухгалтерського обліку ПДВ.

Проблеми, які виникають при відображенні ПДВ у бухгалтерському обліку, можна вирішити шляхом внесення змін до нормативно-правових актів у частині змін назви субрахунків 643 і 644 та внесення коригувань до їх характеристик.

У практичній діяльності підприємств варто використовувати аналітичні рахунки до субрахунку 644 «Податковий кредит» у частині підтверджених та непідтверджених сум податкового кредиту, що надасть детальну інформацію про стан розрахунків за ПДВ.

Ці зміни забезпечать управлінський персонал підприємства належною інформацією, що дасть можливість визначити податкове навантаження та шляхи оптимізації оподаткування на підприємстві.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України, від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затв. наказом МФУ від 30.11.99 р. № 291 // Все про бухгалтерський облік. – 2011. – № 12. – С. 59-120.
3. Наказ Міністерства фінансів України від 22.09.14 № 957 із змінами та доповненнями, внесеними наказом Міністерства фінансів України від 14.11.14 № 1129 «Про внесення змін до наказу Міністерства фінансів України від 22 вересня 2014 року № 957».
4. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник. – Вид. 5-те, доп. і перероб. – К.: Алерта, 2013. – 982 с.

УДК 657.37

Задніпровський О.Г.  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку  
Київського національного торговельно-економічного університету

## МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ ЗА СЕГМЕНТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМИ І МОЖЛИВОСТІ

### METHOD OF FORMING MANAGEMENT REPORTING BY THE SEGMENTS OF ACTIVITIES: CHALLENGES AND OPPORTUNITIES

#### АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено проблематиці формування управлінської звітності за сегментами діяльності. В ній охарактеризовано наявні в національній та міжнародній практиці підходи до визначення, формування та розкриття звітної інформації за сегментами діяльності, досліджено засади щодо виокремлення таких сегментів, критерії їх розмежування та напрямки практичного застосування в управлінській звітності.

**Ключові слова:** сегмент діяльності, звітний сегмент, операційний сегмент, географічний сегмент, первинний сегмент, вторинний сегмент.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблематике формирования управленческой отчетности по сегментам деятельности. В ней охарактеризованы существующие в национальной и международной практике подходы к определению, формированию и раскрытию отчетной информации по сегментам деятельности, исследованы принципы выделения таких сегментов, критерии их разграничения и пути практического применения в контуре управленческой отчетности.

**Ключевые слова:** сегмент деятельности, отчетный сегмент, операционный сегмент, географический сегмент, первичный сегмент, вторичный сегмент.

#### ANNOTATION

The article is devoted to problems of formation of management reporting by the segments of activities. It describes the approaches existing in national and international practice to the definition, development and disclosure of reporting information by segments of activities, investigates bases for allocation of these segments, the criteria for their separation and directions of practical application in the framework of management reporting.

**Keywords:** business segment, reporting segment, operating segment, geographical segment, primary segment, secondary segment.

**Постановка проблеми.** Зростання значення звітності під час прийняття управлінських рішень користувачами (управлінцями різних рівнів та контрагентами суб'єктів господарської діяльності) вимагає окреслення чіткого переліку принципів формування звітних показників. Особливості внутрішньої структурної побудови підприємств, зокрема їх сегментарність, також вимагає напрацювань в теоретичному, методологічному та прикладному аспектах тематики.

Головні принципи організації управлінської звітності визначаються специфікою діяльності суб'єкта господарювання, а також особливостями роботи конкретного підрозділу організації, що зумовлює важливість принципу відособленості (орієнтація на центри відповідальності)

Для отримання інформації, яка б забезпечила потреби різних рівнів корпоративного

управління, необхідно сформувати систему внутрішньої звітності для кожного центру відповідальності, кожного сегмента діяльності за умови забезпечення комунікації внутрішньої звітності структурних підрозділів всіх рівнів з поетапним узагальненням показників структурних підрозділів фірми. Напрацювання методичного інструментарію для забезпечення користувачів об'єктивною і своєчасною інформацією вимагають напрацювань відповідного інструментарію та певних принципів для формування і формалізації такої звітної інформації. Такі аспекти обумовлюють актуальність і доцільність досліджень у зазначеному напрямку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблематики сегментної звітності присвячено багато праць як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Серед них варто виокремити праці С.Ф. Голова [1, с. 448-451], Є.В. Смірнова, С.В. Присяжнюк, С.В. Рилеева, Т.В. Федорович, Н.Ю. Базалей та інших.

Серед публікацій останніх років на зазначену тематику варто згадати роботи Л.І. Пославської, А.В. Алексєєвої та Т.В. Ігнатенко [3, с. 109-112], А.В. Озерана та М.О. Вовк [4, с. 192-194].

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Огляд джерел свідчить, що в більшості зазначених публікацій не піднімаються питання адаптації сегментної звітності саме для потреб управлінського обліку. Все це свідчить про потребу формулювання більш сталого та комплексного наукового підходу щодо методології формування управлінської сегментарної звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-яка система внутрішньої (управлінської) звітності повинна враховувати засадничий принцип ієрархічності побудови системи обліку за центрами відповідальності, а саме: чим нижчий рівень, тим детальнішими мають бути показники діяльності структурного підрозділу і, навпаки, чим вищий рівень, тим інформація, що представлена у звітах за цими показниками, стає більш узагальненою.

Підприємство повинно контролювати процес подання внутрішньої звітності, оскільки при самостійності центрів відповідальності щодо формування звітів вони мають ряд недоліків,

серед яких можна виокремити такі: неповне подання інформації, незручна форма подання даних, сумніви щодо достовірності отриманих показників, які неможливо перевірити через запізнення подання звітів. Відповідно, інформація, сформована за умов застосування такого підходу, не може бути основою для прийняття рішень, оскільки вони будуть недовірними, нерелевантними та неефективними.

При організації формування управлінської звітності за центрами відповідальності необхідно попередньо ефективно провести поділ такого підприємства на центри відповідальності відповідно до таких вимог:

- центри відповідальності повинні бути пов'язані з функціональною та організаційною структурою підприємства;
- кожен центр повинен очолювати менеджер;
- в кожному центрі повинен бути показник для виміру обсягу діяльності та база для розподілу витрат;
- необхідно чітко розподілити сферу повноважень і відповідальності менеджера кожного центра відповідальності (менеджер відповідає тільки за ті показники, які він може контролювати);
- для кожного центра відповідальності повинні бути встановлені форми внутрішньої звітності.

Серед безлічі центрів відповідальності одними з основних об'єктів (до того ж найбільш формалізованими) для складання управлінської звітності є сегменти діяльності підприємства.

Поняття «сегмент» (від лат. «segmentum» – розсікати) трактується як відрізок, частина чого-небудь і застосовується в теорії бухгалтерського обліку, теорії менеджменту та теорії маркетингу.

Інформація про результати діяльності сегментів та її аналіз допомагає менеджменту організації оцінювати:

- минулу діяльність сегмента;
- його перспективи на майбутнє;
- схильність до ризику;
- стратегію керівництва [5].

Сегмент діяльності варто вважати **звітним**, якщо виконується хоча б одна із перерахованих нижче умов:

1) виручка (дохід) сегмента від продажів покупцям (замовникам) організації та очікувана виручка від операцій з іншими сегментами становить не менше 10% від загальної суми виручки всіх сегментів;

2) фінансовий результат (прибуток або збиток) сегмента становить не менше 10% від максимальної через сумарний прибуток сегментів, фінансовим результатом яких є прибуток, чи через сумарний збиток сегментів, фінансовим результатом яких є збиток;

3) активи сегмента становлять не менше 10% сумарних активів усіх сегментів.

Правила ведення сегментарного обліку та подання сегментарної звітності у міжнародній

практиці наведено у Міжнародному стандарті фінансової звітності 8 «Операційні сегменти» [6], який набув чинності 1 січня 2009 р. для заміни МСБО 14 «Звітність за сегментами». МСФЗ 8 призначений для застосування публічними компаніями, які надають фінансову звітність до комісії з цінних паперів чи в інший орган регулювання з метою випуску цінних паперів на відкритий ринок.

При цьому, на нашу думку, у МСФЗ 8 використовується підхід до визначення звітних сегментів саме з управлінської (функціональної) позиції. Зокрема, операційним сегментом визначається компонент суб'єкта господарювання, який:

- займається економічною діяльністю, від якої він може заробляти доходи та нести витрати;
- операційні результати якого регулярно переглядає вищий керівник з операційної діяльності суб'єкта господарювання для прийняття рішень про ресурси, які слід розподілити на сегмент, та оцінювання результатів його діяльності;
- про який доступна дискретна фінансова інформація.

Згідно ж зі «старим» МСФЗ 14 «Звітність за сегментами», засади котрого все одно можуть використовуватись при організації управлінського обліку, виокремлюють два види звітних сегментів: *операційні (господарські, галузеві) та географічні*. Для визначення цих сегментів пропонується використовувати внутрішню структуру організації та систему її внутрішньої звітності.

Інформація за сегментом – це інформація, котра розкриває частину даних щодо діяльності організації в певних господарських умовах шляхом подання встановленої замовником інформації переліку показників.

Перелік сегментів, інформація за якими розкривається в управлінській звітності (далі – звітні сегменти), організація встановлює самостійно, виходячи з її організаційної та управлінської структури.

Інформація з операційного сегменту – інформація, що розкриває частину діяльності організації з виробництва певного товару, виконання певної роботи, надання певної послуги або однорідних груп товарів, робіт, послуг, яка схильна до ризиків і отримання прибутків, відмінним від ризиків і прибутків щодо інших товарів, робіт, послуг або однорідних груп товарів, робіт, послуг. Операційний сегмент не повинен враховувати товари і послуги, які значно відрізняються ризиками та вигодами.

При виділенні інформації з операційних сегментів кілька видів продуктів, товарів, робіт, послуг можуть бути об'єднані в однорідну групу при подібності до всіх або до більшості таких факторів:

- призначення продуктів, товарів, робіт, послуг;

- процес виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг;
- споживачі (покупці) товарів, робіт, послуг;
- методи продажу товарів і розповсюдження робіт, послуг;
- система управління діяльністю.

Інформація за географічним сегментом – інформація, що розкриває частину даних щодо діяльності організації з виробництва товарів, виконання робіт, надання послуг у певному географічному (територіально виокремленому) регіоні діяльності організації, яка схильна до ризиків і отримує прибутку, відмінні від ризиків і прибутків, що характерні для інших географічних регіонів діяльності організації. Географічним сегментом може бути одна країна, група країн або регіон всередині країни. Ризики і прибутку організації залежать від місця розташування її виробництва або діяльності з надання послуг, тобто від місця розташування її операцій. Але вони можуть залежати і від місця розташування її ринків та клієнтів. Вибір географічного сегмента може бути проведений як за місцем розташування операцій, так і за місцем розташування ринків і клієнтів.

Отже, при виділенні інформації за географічними сегментами слід виходити із:

- 1) подібності умов, що визначають економічні і політичні системи держав, на території яких діють організації;
- 2) наявності стійких зв'язків у діяльності, що здійснюється в різних географічних регіонах;
- 3) схожості видів діяльності;
- 4) ризиків, притаманних діяльності організації в певному географічному регіоні;
- 5) спільності правил валютного контролю;
- 6) валютного ризику, пов'язаного з діяльністю організації в певному географічному регіоні.

Інформація за звітним сегментом – це інформація за окремим операційним або географічним сегментом, що підлягає обов'язковому розкриттю у звітності.

Отже, *звітним сегментом* можна назвати операційний або географічний сегмент, інформація про який підлягає обов'язковому розкриттю у звітності. Перелік звітних сегментів організація встановлює самостійно, проте на звітні сегменти має припадати не менше 75% від виручки організації (рекомендації МСФЗ 14). Якщо на звітні сегменти, виділені при підготовці звітності, припадає менше 75% від виручки, то доцільно бути б виділити додаткові звітні сегменти.

Для багатьох великих організацій (зокрема великих мережових комерційних структур гуртової та роздрібною торгівлі) надзвичайно важливе подання інформації за географічними сегментами. Вибір організацією конкретної конфігурації географічних сегментів може базуватися на принципі, закладеному у наведеному вище визначенні звітного сегмента. Такою є пи-

тома вага найважливіших показників у загальному обсязі діяльності організації. При питомій вазі виручки від продажу, фінансового результату або активів у 10% і більше в загальному показнику структури та чи інша територія повинна бути виділена в самостійний звітний географічний сегмент.

Таблиця 1

**Фактори, що розглядаються  
при виборі звітного сегмента**

Операційний сегмент	Географічний сегмент
Характер товарів або послуг	Подібність економічних і політичних умов
Характер виробничих процесів	Взаємозв'язок між операціями в різних географічних районах
Тип або клас клієнтів, споживачів товарів або послуг	Територіальна близькість операцій
Методи, використовувані для розповсюдження товарів і надання послуг	Правила валютного контролю
Характер регулюючої складової середовища: банківські, страхові, комунальні організації	Валютні ризики
	Інші спеціальні ризики, пов'язані з операціями в конкретному районі

Крім того, перед організаціями може стояти проблема визнання операційних або географічних сегментів первинними або вторинними. При цьому вибір первинної та вторинної інформації може ґрунтуватися на характері побудови організаційної та управлінської структури організації. При відсутності впливу технологічних і географічних чинників на структуру організації рішення про конфігурації звітних сегментів та їх пріоритет повинен приймати керівник організації, виходячи з потреб в отриманні конкретної управлінської інформації.

Проте МСФЗ 8 використовується підхід до визначення звітних сегментів, виходячи з пріоритету операційної діяльності, а не місця розташування. Наприклад, операційним сегментом визначається компонент суб'єкта господарювання, який:

- займається економічною діяльністю, від якої він може отримувати доходи та нести витрати;
- операційні результати якого вищий керівник з операційної діяльності суб'єкта господарювання регулярно переглядає для прийняття рішень про ресурси, які слід розподілити на сегмент, та для оцінювання результатів його діяльності;
- про який доступна дискретна фінансова інформація (табл. 2).

Робити однозначний висновок про переваги чи недоліки першого та другого підходів складно. До речі, згідно з чинним національним П (С)БО 29 «Фінансова звітність за сегментами»



в фінансовому обліку України виокремлюють два види сегментів: господарський і географічний. І, можливо, саме в управлінському обліку буде доцільно використовувати всі наявні підходи до конструювання сегментарної звітності [7].

Таблиця 2  
**Підходи, що можуть застосовуватись  
при складанні сегментарної звітності,  
до виділення сегментів бізнесу**

Ознака	Розподіл
Географічна ознака	за регіонами; за районами; за групами клієнтів окремих торгових представництв
Залежно від каналів збуту	оптовий; роздрібний
За розміром	диференціація за розмірами виручки від продажів
За методом реалізації	прямий продаж; через третіх осіб; замовлення по телефону; поштою; через Інтернет тощо

Якщо збільшується кількість ознак для проведення сегментування, може бути сформована сегментна внутрішня бухгалтерська управлінська звітність нижчих (третього, четвертого і т.д.) рівнів, яка міститиме показники, згруповані одночасно за двома, трьома і т.д. ознаками сегментування (наприклад, географічною та операційною).

Отже, кожний із запропонованих форматів звітності має своє спрямування, що відповідає принципу адресності внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності. При цьому у внутрішніх регламентах мають бути чітко визначені:

- строки формування відповідних форм внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності кожного рівня;
- формати внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності, а також напрями подання відповідних форматів;
- критерії сегментування, покладені в основу сегментної внутрішньої бухгалтерської управлінської звітності кожного рівня. При цьому як основний критерій сегментування пропонується використовувати:
  - a) географічні сегменти;
  - b) продуктові сегменти;
  - c) організаційні сегменти (за центрами відповідальності);

d) абстрактні сегменти, що здійснюють сегментування даних з використанням різних абстрактних показників, наприклад, сегментування з використанням результатів ABC аналізу щодо будь-якого параметру (коефіцієнта).

На нашу думку, тільки аналіз інформації сегментної управлінської звітності різних рівнів здатний надати у розпорядження менеджера релевантну інформацію про тенденції розвитку організації в цілому через інформацію про розвиток її окремих сегментів. Як результат, усунувши недоліки та кризові тенденції у розвитку сегментів, можна очікувати підвищення

ефективності функціонування суб'єкта господарювання, і через це – стійкого розвитку галузі та регіону.

Про важливе значення інформації за сегментами також свідчить нормотворення у сфері регулювання процесу складання та подання звітності за сегментами як складової частини консолідованої фінансової звітності або окремої (індивідуальної) звітності, якщо організація не є материнською.

Також в тексті МСФЗ 8 містяться засади щодо розкриття інформації в примітках до консолідованої звітності групи.

По-перше, введено поняття «chief operating decision maker» – головна посадова особа, відповідальна за прийняття операційних рішень. Компанії необхідно визначити, кому в рамках її управлінської структури відводиться роль одноосібного керівника, інакше це буде колегіальний виконавчий орган (вищий орган оперативного керівництва), відповідальний за прийняття рішень про розподіл ресурсів за операційними сегментами, оцінку результатів діяльності сегментів та інші рішення, безпосередньо пов'язані з операційною діяльністю, оскільки кількісні показники такої діяльності в результаті визначають склад показників сегментної звітності. Інформація, що її використовує така особа (орган), повинна бути розкрита у примітках.

По-друге, скасовано первинні та вторинні формати подання звітної інформації та обов'язкове виокремлення сегментів за видом виробленої продукції або наданих послуг (господарські) та за географічним принципом (географічні). Використовується єдиний тип сегментів, що визначається за допомогою внутрішньої управлінської звітності. При цьому компанія самостійно визначає види сегментів, показники яких підлягають розкриттю в примітках.

По-третє, операційні сегменти починають розглядатися як звітні, якщо показники їх виручки, фінансових результатів, активів перевищують встановлені граничні значення. До звітних також належать сегменти, що отримують більшу частину виручки від операцій з іншими сегментами. Кількість підзвітних сегментів стандартом не встановлюється, однак її значення не має перешкоджати оцінці фінансових результатів компанії та розумінню характеру економічного середовища, у якому вона функціонує.

По-четверте, компанія зобов'язана надавати оцінку прибутку або збитку і сумарних активів щодо кожного звітного сегмента та включати у звітність оцінку сегментних зобов'язань, якщо їх аналізує вищий орган оперативного керівництва.

По-п'яте, розкрита інформація має базуватися на даних, які використовує керівництво у поточній діяльності, тобто суми для включення до даних сегментної звітності повинні співпадати з оцінками, які надаються для управлінських

рішень. За нових умов загальні суми виручки, прибутку (збитку), активів та інших показників в основних формах консолідованої фінансової звітності і примітках, що містять звітність за сегментами, можуть відрізнятися, у зв'язку з чим виникає необхідність їх вивірки.

Якщо раніше в МСФЗ 14 містилися чіткі визначення виручки сегмента, його витрат, результатів, активів та зобов'язань, то новий стандарт 8 тепер не містить таких визначень, але вимагає включення до розкритої інформації за сегментами методів оцінки показників прибутку (збитку), активів та зобов'язань сегмента. Важливість та необхідність розкриття такої інформації обумовлені й тим, що тепер управлінська інформація, що міститься у консолідованій фінансовій звітності, є складовою частиною зовнішньої звітності групи та підлягає аудиту.

Інформація за сегментами розкривається за такими показниками:

- 1) виручка від зовнішніх клієнтів;
- 2) виручка від операцій з іншими операційними сегментами групи;
- 3) амортизація та уцінка;
- 4) суттєві негрошові статті, відмінні від амортизації та оцінки;
- 5) відсотковий дохід;
- 6) відсоткові витрати;
- 7) доля у прибутках або збитках від інвестицій, врахованих за методом участі;
- 8) суттєві статті доходів та витрат (відповідно до МСФЗ 1);
- 9) витрати (доходи) з податку на прибуток (показники з 1-го по 9-ий підлягають розкриттю, якщо відповідні їм суми належать до розрахунку фінансового результату сегмента, який аналізує вищий орган оперативного керівництва чи який надається йому);
- 10) прибуток (збиток);
- 11) активи;
- 12) інвестиції в асоційовані компанії та спільні підприємства, враховані за методом участі;
- 13) сукупні витрати на придбання довгострокових активів, відмінних від фінансових інструментів, відстрочених податкових активів, пенсійних активів і прав, що виникають із договорів страхування (12-ий і 13-ий показники підлягають розкриттю, якщо відповідні їм суми включаються до розрахунку фінансового результату сегмента, котрий аналізує вищий орган оперативного керівництва чи який надається йому);
- 14) загальна величина зобов'язань (розкривається, якщо ця інформація надається вищому органу оперативного керівництва).

Відображення результатів узгодження показників підзвітних сегментів з консолідованими показниками групи забезпечується поданням у звітності:

– показників групи «Інші», шляхом об'єднання інформації про сегменти, що не є підзвітними;

– кінцевих показників за підзвітними сегментами та іншими показниками;

– показників, що належать до групи загалом і не можуть бути обґрунтовано розподілені за підзвітними сегментами для отримання в сумі з сегментними показниками консолідованих даних;

– показників за операціях з іншими сегментами групи, виключених із сукупних показників за підзвітними сегментами для отримання консолідованих даних;

– корегувань, що забезпечують співставність даних за використання різних оцінок сегментних і консолідованих показників;

– консолідованих показників, отриманих у результаті виключення міжсегментних оборотів з кінцевих показників за підзвітними сегментами та з показників групи «Інші» та включення нерозподілених показників. [8, с. 21-27]

Доходи і витрати сегмента включають: визнані у звіті про прибуток і збитки компанії доходи і витрати, безпосередньо пов'язані з цим сегментом, частину загальнокорпоративних доходів, що розподіляється на цей сегмент. При цьому не враховуються загальні адміністративні витрати компанії в цілому, що не належать до діяльності сегмента.

Як вже йшлося вище, сегментна інформація для управлінської звітності може ґрунтуватися на двох форматах: первинному і вторинному. Яким же чином вибрати основу на стадії первинної сегментації? Її вибір може залежати передусім від основних джерел і характеру ризиків та прибутковості компанії. Якщо на ризики і норми прибутку компанії здебільшого впливають відмінності у вироблених товарах і послугах, що надаються, тоді первинними сегментами є господарсько-галузеві сегменти, а якщо впливає географія її діяльності, тоді первинними сегментами є географічні сегменти.

У первинній сегментній звітності може розкриватися така інформація: доходи – окремо зовнішніх клієнтів і всередині групи, результат сегмента, загальна сума активів, зобов'язання сегмента (тільки зобов'язання, пов'язані з його операційною діяльністю), сума витрат на придбання активів сегмента за звітний період (методом нарахування), сума амортизації активів сегмента, сума інших негрошових витрат сегмента, інвестиції в дочірні компанії (спільну діяльність), що обліковуються за методом участі – сума інвестицій за балансом, та збиток від знецінення за сегментами.

Вторинна сегментна звітність розкриває основні ознаки найбільших сегментів за альтернативними (вторинними) сегментаціями. При вторинному сегментуванні можливо шість варіантів, оскільки географічний сегмент поділяється на два види: географічне розташування активів (місце, де виробляється його продукція або розташований його центр з надання послуг) і розташування ринків збуту (місце, де продається продукція підприємства або де воно надає

Таблиця 3

## Засади первинної та вторинної сегментації при побудові управлінських звітів

Первинний порядок сегментації	Обов'язкове вторинне розкриття		
	Господарчий	Географічний за активами	Географічний за клієнтами (ринкам збуту)
Господарчий		Балансова сума активів та сума витрат на придбання активів	Доходи сегментів від продажу зовнішнім клієнтам
Географічний за активами	Виручка (обсяг реалізації) від зовнішніх клієнтів, балансова сума активів та сума витрат на придбання активів		Якщо сегментація відрізняється від сегментації «за активами» – доходи сегментів від продажу зовнішнім клієнтам
Географічний за клієнтами (ринками збуту)		Якщо сегментація відмінна від сегментації «за клієнтами» балансова сума активів та сума витрат на придбання активів	

послуги). Отже, визначення географічного сегмента може базуватися або за місцезнаходженням виробничих потужностей підприємства та інших його активів, або за місцезнаходженням ринків збуту і покупців продукції (послуг) підприємства. І в кожному з цих шести варіантів розкриватиметься така інформація (табл. 3).

**Висновок.** Завдяки такій сегментації можна зформувати комплект звітності за кожним сегментом окремо. Зацікавлена особа на основі цих даних аналізуватиме кожен сегмент і на їх основі прийматиме управлінські рішення, виділяючи найбільш рентабельні сегменти, спіставляючи ризики з прибутком, оцінюючи перспективи у зв'язку зі зростанням споживачів або навпаки. Результатом цього можуть стати управлінські рішення про перерозподіл ресурсів (трудових, грошових), про зростання або ліквідацію сегмента тощо.

## БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік / С.Ф. Голов. – К., Лібра, 2003. – 704 с.
2. Нагірська К.Є. Проблеми формування внутрішньої (управлінської) звітності підприємств в сучасних умовах господарювання / К.Є. Нагірська // Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції. – Л.: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – 584 с. – С. 299-301.
3. Алексеева А. Розкриття інформації за сегментами діяльності у міжнародних і національних стандартах / А. Алексеева, Т. Ігнатенко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 5. – С. 109-112.
4. Озеран А.В. Історичні аспекти розвитку звітності за сегментами: міжнародний досвід та вітчизняна практика / А.В. Озеран, М.О. Вовк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 721. – С. 191-195.
5. Смирнова Е.В., Цыганова И.Ю. Проблемы формирования и раскрытия информации по сегментам в стратегической отчетности организации [Электронный ресурс] / Е.В. Смирнова, И.Ю. Цыганова // Вестник on-line Оренбургского государственного университета. – 2013. – № 12. – Режим доступа: [http://vestnik.osu.ru/2013\\_12/21.pdf](http://vestnik.osu.ru/2013_12/21.pdf).
6. Міжнародний Стандарт Фінансової Звітності 8 «Операційні Сегменти». IASB; Стандарт, Міжнародний документ в редакції від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/document/202056/MSFZ\\_8.pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/202056/MSFZ_8.pdf)
7. Слободняк И.А. Необходимость формирования внутренних сегментов отчетности для повышения качества информационного обеспечения менеджмента организации в условиях кризиса / И.А. Слободняк // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 4. – Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/pdf.aspx?id=11944>.
8. Базалей Н.Ю. Развитие нормативного регулирования нормативного учета и отчетности в международной практике и международных стандартах / Н.Ю. Базалей, А.Ю. Карецкий // Учет и статистика. – 2009. – № 2 (14). – С. 21-27.



УДК [657:336.561.1:631.11]:006.033

**Здирко Н.Г.**  
*кандидат економічних наук,  
старший викладач кафедри аудиту та державного контролю  
Вінницького національного аграрного університету*

## ОБЛІК ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

### ACCOUNTING FOR PUBLIC SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ACCORDING TO INTERNATIONAL STANDARDS

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розкриттю особливостей відображення в бухгалтерському обліку державної підтримки різних за розміром сільськогосподарських підприємств. Автором обґрунтована необхідність адаптації фінансової звітності підприємств до вимог міжнародних стандартів в частині державної підтримки з метою підвищення її інформативності.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, державна підтримка, державні гранти, міжнародні стандарти, сільськогосподарські підприємства.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена раскрытию особенностей отражения в бухгалтерском учете государственной поддержки различных по размеру сельскохозяйственных предприятий. Автор обоснована необходимость адаптации финансовой отчетности предприятий с требованиями международных стандартов в части государственной поддержки с целью повышения ее информативности.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, государственная поддержка, государственные гранты, международные стандарты, сельскохозяйственные предприятия.

#### ANNOTATION

The author elucidates the features of reflection of public support for different sized agricultural enterprises in the accounting. The author proves the necessity of adapting financial reporting to international standards in terms of public support to improve its informativeness.

**Keywords:** accounting, public support, government grants, international standards, farms.

**Постановка проблеми.** Сільське господарство знаходиться в нерівних умовах відносно інших галузей економіки, зокрема, через сезонність виробництва, тривалий період обороту капіталу та дефіцит власних фінансових ресурсів. Саме тому вони потребують вагомої державної підтримки для підвищення конкурентоспроможності своєї продукції і зміцнення фінансових позицій. Джерелом для перевірки цільового та ефективного використання коштів підтримки є фінансова та статистична звітність сільськогосподарських підприємств, яка узагальнює дані бухгалтерського обліку. На жаль, у практичній діяльності існують випадки типових помилок обліку державної підтримки через відсутність повної адаптації обліку до міжнародних стандартів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання державної підтримки сільськогосподарських підприємств фінансового спрямування досліджували такі науковці, як О. Бородіна, О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайко, О. Радченко, В. Стецюк, П. Синчак. Теоретичні та прак-

тичні питання обліку та контролю використання бюджетних коштів вивчали Л. Гуцаленко, В. Жук, Г. Кірейцев, І. Дрозд, Л. Суліменко, В. Метелиця та ін. Однак існує ряд нерозв'язаних проблем, пов'язаних із обліком бюджетних коштів за міжнародними стандартами, що потребують подальшого розгляду та вирішення.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Для забезпечення підвищення інформативності фінансової та статистичної звітності сільськогосподарських підприємств та їх інвестиційної привабливості необхідно адаптувати облік в частині державної підтримки до вимог міжнародних стандартів.

**Мета статті.** Визначення особливостей визнання та відображення в обліку державної підтримки за міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО), окреслення проблемних аспектів та внесення пропозицій щодо удосконалення організації та методики обліку.

**Виклад основного матеріалу.** Облік державної підтримки для сільськогосподарських підприємств регламентує МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» та МСБО 41 «Сільське господарство» (далі – МСБО 20 та МСБО 41). Міжнародні стандарти обліку (International Accounting Standards – IAS) являють собою документи, які рекомендують варіанти обліку окремих засобів або операцій підприємства, і встановлюють загальний підхід до складання фінансової звітності. IAS розробляє Рада з МСФЗ, вони є обов'язковими для застосування акціонерними товариствами та іншими визначеними законодавством категоріями суб'єктів господарювання.

Відповідно до МСБО 20, державні гранти – це допомога держави у формі передачі ресурсів суб'єктові господарювання в обмін на минуле або майбутнє дотримання певних умов, які пов'язані з операційною діяльністю суб'єкта господарювання [5].

Відповідно до МСБО 20, існують державні гранти, пов'язані з активами, та державні гранти, пов'язані з доходами (рис. 1).

Державні гранти, пов'язані з активами, відображаються в Балансі або шляхом визначення гранту як відстроченого доходу, або шляхом вирахування гранту при визначенні балансо-



вої вартості активу. Інформація про гранти, пов'язані з активами, подається у звітності за двома методами подання. Згідно з одним методом, грант відображається як відстрочений дохід, який визнається у прибутку або збитку на систематичній основі протягом строку корисної експлуатації активу. Згідно з іншим методом, при обчисленні балансової вартості активу грант вираховують. Грант визнається у прибутку або збитку протягом строку експлуатації активу, що амортизується, як зменшення амортизаційних витрат.

Гранти, пов'язані з доходом, сільськогосподарськими підприємствами України відображаються у Звіті про фінансові результати під загальним заголовком «Інші доходи», «Інші операційні доходи» або «Інші фінансові доходи». Альтернативним підходом, відповідно до МСБО, є вирахування доходів при відображенні пов'язаних з ними витрат.

Прихильники першого методу вважають неправильним відображення статей доходу та витрат на нетто-основі і що відокремлення гранта від витрат полегшує порівняння з іншими витратами, на які грант не впливає. Щодо другого методу, то аргументом є те, що суб'єкт господарювання міг би зовсім не понести витрат, якби не був отриманий грант, і тому подання витрат без згортання з грантом може ввести в оману.

Обидва методи вважаються прийнятними для подання інформації про гранти, пов'язані з доходом. Розкриття інформації про грант може бути необхідним для належного розуміння фінансових звітів. Розкриття інформації про вплив гранту на будь-яку статтю доходу або витрат, який вимагається розкривати окремо, є, як правило, доречним. Узагальнення інформації про державні гранти у фінансовій звітності наведено на рис. 1.

Відповідно до вимог МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про дер-

жавну допомогу», розкриттю у фінансовій звітності підлягає така інформація:

а) облікова політика, прийнята для державних грантів, включаючи методи подання, прийняті для фінансових звітів;

б) характер та обсяг державних грантів, визнаних у фінансовій звітності, а також зазначення інших форм державної допомоги, від яких суб'єкт господарювання має пряму вигоду;

в) невиконані умови та інші умовні зобов'язання, пов'язані з державною допомогою, що була визнана.

Відповідно до МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу», одержання державної підтримки може бути суттєвим для складання фінансових звітів з двох причин. По-перше, якщо ресурси було передано, слід знайти відповідний метод обліку передачі ресурсів. По-друге, бажано визначити величину вигоди, одержаної суб'єктом господарювання від такої допомоги протягом звітного періоду. Це полегшить порівняння фінансових звітів суб'єкта господарювання зі звітами попередніх періодів, а також зі звітами інших суб'єктів господарювання [6, с. 35].

МСБО 20 передбачено два поширені підходи до обліку грантів: метод капіталу, відповідно до якого підтримка визнається поза прибутком або збитком, і метод доходу, за яким підтримка визнається у прибутку або збитку протягом одного чи кількох періодів.

Аргументами на підтримку методу капіталу є те, що бюджетні кошти є засобом фінансування та їх треба розглядати у Балансі, а не визнавати у Звіті про фінансові результати для згортання статей, які вони фінансують. Недоцільність визнання коштів підтримки у Ф. 2 «Звіт про фінансові результати» підтверджується ще й тим, що вони не є заробленими, а являють собою заохочення, надане державою без супутніх витрат.

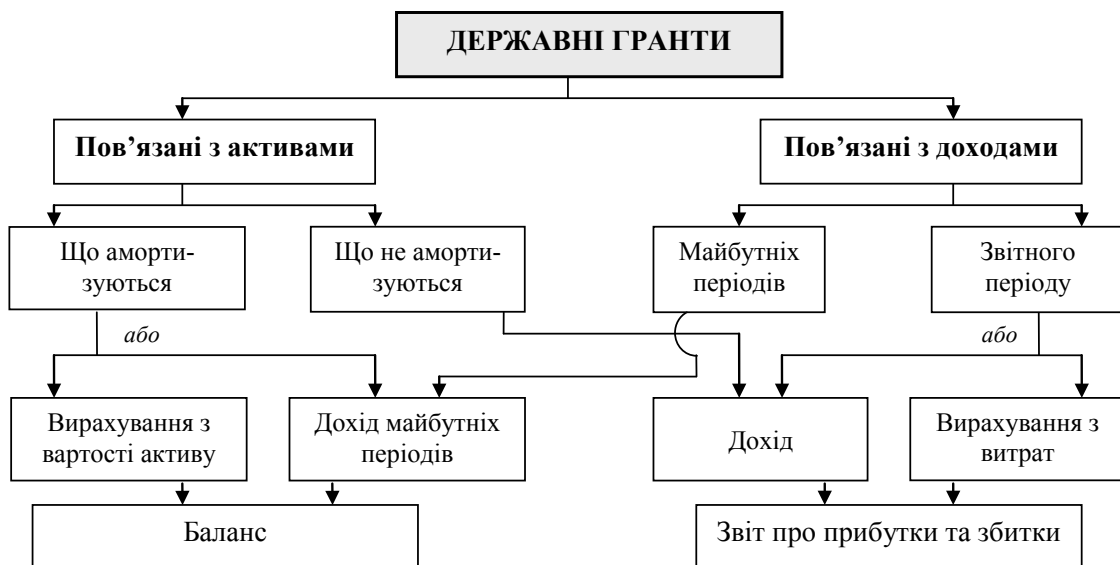


Рис. 1. Подання державних грантів у фінансових звітах [7, с. 283]

Аргументами на користь методу доходу є те, що, по-перше, оскільки кошти підтримки є надходженнями з джерела іншого, ніж акціонери, то їх визнавати слід не у складі власного капіталу, а в складі прибутку чи збитку відповідних періодів; по-друге, витрати, передбачені державою для компенсації, а також податки, які не сплачуються підприємством до бюджету, логічно відображувати у Звіті про фінансові результати (табл. 1).

Таблиця 1  
**Визнання державних грантів  
за Міжнародними стандартами  
бухгалтерського обліку**

Вид (умови) державного гранту	Період (періоди), в якому (яких) грант визнається доходом
<b>1. Гранти, пов'язані з активами, що:</b>	
1.1. Амортизуються	Протягом тих періодів (і в тих пропорціях), в яких нараховується амортизація активів
1.2. Не амортизуються, але потребують виконання певних зобов'язань	Протягом тих періодів, в яких було здійснено витрати з виконання зобов'язань
1.3. Не амортизуються та не потребують виконання певних зобов'язань	Одночасно з визнанням активу
<b>2. Гранти, пов'язані з доходом:</b>	
2.1. Гранти, надані для компенсації майбутніх витрат	У періоді, в якому були понесені відповідні витрати
2.2. Гранти, які стають дебіторською заборгованістю та надаються для компенсації минулих витрат (збитків) або з метою негайної фінансової підтримки (без майбутніх витрат, пов'язаних з грантом)	Протягом того періоду, в якому грант стає дебіторською заборгованістю

Джерело: [1, с. 280]

Дослідження порядку відображення коштів підтримки дають можливість зробити висновок



Рис. 2. Облік державної підтримки, пов'язаної з біологічними активами відповідно до міжнародних стандартів

про відображення бюджетних коштів на підприємствах України за методом доходу. Це обумовлено насамперед особливостями національної системи ведення обліку та вимог Податкового кодексу. Так, якщо кошти підтримки (тільки капітальні трансферти) все-таки віднести до складу додаткового капіталу, а не до інших доходів, у підприємства (платника податку на прибуток) виникатиме ризик сплати штрафів через штучне зменшення доходів. Саме тому підприємства відображують використані кошти у складі доходів.

На нашу думку, на власний додатковий капітал впливає підтримка, яка надається підприємствам як міжнародна технічна допомога. Так, підприємство, яке подає документи та виграє конкурс, має право претендувати на отримання гранту у вигляді техніки (комбайни, сівалки, інша техніка). Саме тоді необоротні активи, що надійшли, потрібно відображувати в обліку за методом капіталу, як того вимагають МСБО. Надходження обліковуватимуться на субрахунку 424 «Безоплатно одержані необоротні активи» як додатковий капітал. Тільки в такому разі вартість активу буде відображена у Звіті про власний капітал.

Порядок обліку бюджетних коштів, виділених на підтримку розвитку рослинництва та тваринництва (гранти, пов'язані з активами), визначено у МСБО 41 «Сільське господарство», МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» та П (С)БО 30 «Біологічні активи» (рис. 2).

Для малих і середніх підприємств розроблений та впроваджується Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (далі – МСФЗ для МСП) [4], окремим розділом в якому визначені основи обліку державних грантів.

Гранти надаються на чітко визначених умовах, невиконання або порушення яких призводить до анулювання гранту та (або) повернення коштів та передбачає надання конкретних економічних вигід у вигляді грошових коштів, інших активів або зменшення зобов'язань, вартість яких може бути достовірно визначена.

Саме тому до державних грантів не відносять ті форми державної підтримки, вартість якої не може бути достовірно визначена – безкоштовні технічні та маркетингові консультації, надання гарантій (за класифікацією в попередніх розділах – опосередкована підтримка), а також операції з державою, які неможливо відрізнити від звичайних господарських операцій підприємства (державні закупівлі, які є частиною обсягу продажу господарства). В обліку такі гранти не відображують.

Стосовно біологічних активів п. 34 МСБО 41, визначено, що державний

грант, пов'язаний із біологічним активом, оціненим за його справедливою вартістю мінус витрати на продаж, слід визнавати у прибутку або збитку тоді й лише тоді, коли кошти державного гранту можна отримати.

Якщо державний грант, пов'язаний з біологічним активом, оціненим за його справедливою вартістю мінус витрати на продаж, є умовним (грант вимагає від суб'єкта господарювання не займатися певним видом діяльності), потрібно визнавати державний грант у прибутку або збитку тоді, коли умови надання державного гранту виконані [5].

МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу» (п. 28) визначено, що, придбання активів і отримання пов'язаних із ними грантів може спричинити значні зміни руху грошових коштів суб'єкта господарювання. З цієї причини, а також з метою відображення валових інвестицій в активи такі зміни часто розкривають як окремі статті у Звіті про рух грошових коштів, незалежно від того, вираховується грант з пов'язаного з ним активу чи ні з метою подання у звіті про фінансовий стан.

При складанні Звіту про рух грошових коштів керуються НП (С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».

Оприлюднення форм фінансової звітності обумовлює необхідність достовірного й об'єктивного висвітлення економічної інформації та стандартизації їх подання. В умовах глобалізації світової економіки необхідним є відповідність національних положень складання фінансової звітності міжнародним положенням. Розкриття інформації про державну підтримку у формі «Звіт про власний капітал» (ф. № 4) взагалі відсутнє, що не дозволяє проаналізувати вплив державної підтримки на зміни у власному капіталі сільськогосподарського підприємства.

Дослідження щодо відображення коштів підтримки у фінансовій та статистичній звітності дозволили дійти висновку про відсутність належного рівня забезпечення користувачів інформацією щодо обсягів та напрямів використання бюджетних коштів, що перешкоджає розкриттю інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

Проблеми недостатньої інформативності звітності сільськогосподарських підприємств підсилює ще й той факт, що тільки окремі з них (великі та середні) складають повну звітність, а малі ведуть облік за спрощеним Планом рахунків і, звичайно, складають спрощену фінансову звітність (Баланс і Звіт про фінансові результати). Це, в свою чергу, означає, що при обмеженій кількості показників щодо відображення державної підтримки, їх кількість скорочується при відсутності Звіту про рух грошових коштів, Звіту про власний капітал та Приміток до річної фінансової звітності. Отже, скорочена звітність не розкриває навіть

половини потрібної для управління на мікро- та макrorівнях інформації про державну підтримку фермерських господарств.

Погоджуємось із думкою І.В. Кобути, що нині ставлення до інформаційного забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва у багатьох випадках непослідовне, а також неякісне з огляду державного бюджету [3, с. 366].

В.М. Жук вважає, що залишається потреба посилення та навіть перегляду методології бухгалтерського забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва, а саме:

- посилення забезпечення управління обліковою інформацією щодо ефективності державної підтримки за програмами;
- узгодження підходів щодо відображення державної підтримки в податковому та бухгалтерському обліках;

- адаптація міжнародних стандартів і підходів бухгалтерського обліку державної підтримки аграрного сегменту господарювання до специфіки національного інституціонального середовища [2, с. 142].

Особливої уваги потребує перегляд визнання використаних коштів державної підтримки як доходів. Так, п. 23.30 МСФЗ для МСП визначено, що підприємство має розкривати суму кожної суттєвої категорії доходу, визнаного протягом певного періоду, включаючи дохід, отриманий від державних грантів. Визнання прямої державної підтримки як доходу регламентовано П (С)БО 15 «Дохід», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р. № 290.

У зв'язку з викладеним доцільно ввести до Плану рахунків та до спрощеного Плану рахунків обов'язковий для всіх рахунків 77 «Доходи від державної підтримки», на якому обліковувалися б доходи від використання коштів державної підтримки за різними видами діяльності. Відтак, інформація про доходи від використання коштів державної підтримки відображатиметься окремими рядками у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід), що даватиме можливість визначити реальні фінансові результати, усуватиме «викривлення» фінансових результатів та відповідатиме нормам МСБО 20 та МСБО 41.

**Висновки.** Таким чином, адаптація ведення бухгалтерського обліку до вимог міжнародних стандартів в частині державної підтримки сприятиме підвищенню інформативності звітності сільськогосподарських підприємств та залученню інвестицій в сільське господарство не тільки в межах держави, а й з боку іноземних інвесторів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко; 2-ге вид., переробл. і допов. – Х.: Фактор, 2008. – 1008 с.

2. Жук В.М. Теоретико-методологічні засади обліку та контролю підтримки сільського розвитку / В.М. Жук // 36. наук. праць. Серія «Облік і фінанси». – Луцьк, 2011. – Вип. 8 (29). – С. 142–151.
3. Кобута І.В. Внутрішня підтримка сільського господарства в контексті приєднання України до світової організації торгівлі / І.В. Кобута. – К.: Світовий банк, 2002. – 450 с.
4. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/IFRS-for-SMEs-UKR.pdf>.
5. МСБО 20 Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yurincom.com/ua/order-blank-skachat-besplatno/msby/msbo-20>.
6. Талавиця М.П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій: [монографія] / М.П. Талавиця. – К.: Вид-во НАУ, 2008. – 384 с.
7. Юшко С.В. До питання трансформації форм державної підтримки сільськогосподарських виробників / С.В. Юшко // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві: матеріали третіх річ. зборів півн.-сх. від-ня Всеукраїн. конгр. вчених економістів-аграрників (Харків, 10 грудня 2009 р.). – Харків: ХНТУСГ, 2010. – С. 307–312.



УДК 657:006.32 (477)

Кузіна Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту  
Одеського національного економічного університету

## ПОБУДОВА КЛАСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

### THE CLASSIFICATION OF INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS

#### АНОТАЦІЯ

При розгляді питань розвитку облікової системи підприємств, що використовують міжнародні стандарти або здійснюють спроби переходу на МСФЗ, велике значення має дослідження проблеми побудови класифікації МСФЗ. Класифікація міжнародних стандартів фінансової звітності має важливе значення для правильного розуміння їх змісту, завдань та проблематики імплементації українськими підприємствами.

**Ключові слова:** класифікація, міжнародні стандарти фінансової звітності, облікова інформація, фінансова звітність, імплементація МСФЗ.

#### АННОТАЦИЯ

При рассмотрении вопросов развития учетной системы предприятий, использующих международные стандарты финансовой отчетности или осуществляющих попытку перехода на МСФО, большое значение имеет исследование построения классификации МСФО. Классификация международных стандартов финансовой отчетности имеет важное значение для понимания их содержания, задач и проблематики имплементации украинскими предприятиями.

**Ключевые слова:** классификация, международные стандарты финансовой отчетности, учетная информация, финансовая отчетность, имплементация МСФО.

#### ANNOTATION

When considering the development of the accounting system of enterprises using international financial reporting standards, or attempting to transit to IFRS is of great importance in investigation of classification IFRS. Classification of international financial reporting standards is essential for understanding their content, objectives and implementation issues by Ukrainian enterprises.

**Keywords:** classification, international financial reporting standards, accounting system, financial reporting, implementation of IFRS.

**Постановка проблеми.** Глобалізація світової економіки викликає потребу в гармонізації та стандартизації національних систем бухгалтерського обліку, сприяє зближенню існуючих методик обліку і послужила причиною виникнення міжнародної стандартизації бухгалтерського обліку та фінансової звітності у вигляді міжнародних стандартів фінансової звітності. Класифікація міжнародних стандартів фінансової звітності має важливе значення для правильного розуміння його змісту і завдань. Однак єдиної, загальноприйнятої класифікації МСФЗ поки не існує. Застосування міжнародних стандартів ставить нові завдання для практикуючих бухгалтерів. Для того щоб вирішити ці завдання, необхідно чітко розуміння об'єктів обліку в МСФЗ, тому необхідно побудувати класифікацію МСФЗ.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Нині дослідженням застосування МСФЗ в Укра-

їні приділяється велика увага в працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Виклад основних положень складання фінансової звітності на основі МСФЗ, розвитку бухгалтерського обліку в Україні, аналізу проблем практичного застосування знайшли відображення в роботах українських авторів: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, С.Я. Зубілевич, Лохановой Н.А., Кам'янської Т.А., Жука В.М., Палія Н.Б., Воронко Р.М., Редченко К.І., Благун І.Г і багатьох інших. Перші спроби класифікації МСФЗ в країнах СНД відбулися в російській практиці. У 1998 р в роботі [1] була запропонована класифікація МСФЗ в залежності від їх спрямованості в проблемі гармонізації обліку.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Розгляду існуючих класифікацій МСФЗ та побудові класифікації за об'єктами обліку і присвячена ця стаття.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** При розгляді питань розвитку облікової системи підприємств, що використовують МСФЗ або здійснюють спроби переходу на МСФЗ, велике значення має дослідження проблеми побудови класифікації МСФЗ.

В українській економічній літературі ми не знайшли подібних досліджень. Класифікація в не проявленій формі присутня в практичному посібнику С.Ф. Голова і В.М. Костюченко «Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами» [2], зміст якого побудовано таким чином:

1. Загальні вимоги до фінансової звітності – розглянуті стандарти: IAS 7 Звіт про рух грошових коштів, IAS 33 Прибуток на акцію, IAS 10 Події після звітної дати, IAS 8 Облікова політика, зміни в оцінках і помилки, IFRS 8 Операційні сегменти, IFRS 13 Оцінка справедливої та вимоги до розкриття інформації, IAS 34 Проміжна фінансова звітність;

2. Активи, зобов'язання та інструменти капіталу – розглянуті стандарти: IAS 2 Запаси, IAS 16 Основні засоби, IAS 40 Інвестиційна нерухомість, IAS 38 Нематеріальні активи, IAS 17 Оренда, IFRS 5 Довгострокові активи, призначені для продажу, та припинена діяльність, IAS 36 Знецінення активів, IAS 19 Виплати працівникам, IAS 37 Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи, IFRS 7 Фінансові інстру-

менти: розкриття інформації, IFRS 9 Фінансові інструменти (завершений частково), IAS 32 Фінансові інструменти: подання, IAS 39 Фінансові інструменти: визнання і оцінка, IFRS 2 Виплати на основі пайових інструментів.

3. Участь в інших підприємствах і консолідована звітність – розглянуті такі стандарти: IFRS 3 Угоди з об'єднання бізнесу, IFRS 10 Консолідована фінансова звітність, IFRS 11 Угоди про спільну діяльність, IFRS 12 Розкриття інформації про частки участі в інших підприємствах, IAS 27 Консолідована та окрема фінансова звітність, IAS 28 Інвестиції Вкладення в залежні підприємства (асоційовані компанії), IAS 24 Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін.

4. Вплив коливань курсів валют та інфляції – розглянуто стандарти: IAS 21 Вплив зміни валютних курсів, IAS 29 Фінансова звітність в умовах гіперінфляції;

5. Особливості застосування МСФЗ в окремих галузях і сферах діяльності. До цього бло-

ку належать стандарти: IAS 11 Договори на будівництво, IAS 41 Сільське господарство, IAS 26 Облік і звітність за програмами пенсійного забезпечення (пенсійними планами), IFRS 4 Договори страхування, IFRS 6 Розвідка та оцінка мінеральних ресурсів;

6. Перехід на МСФЗ – IFRS 1 Ухвалення міжнародних стандартів фінансової звітності вперше.

Якщо звернутися до досліджень російських вчених, то певне зацікавлення викликають дослідження Ю.І. Проскуровської [3, с. 50-53], котра пропонує дві можливі класифікації. З точки зору вченої, перша класифікація – класифікація стандартів за їх призначенням – містить такі три блоки:

- стандарти, що формують міжнародні принципи бухгалтерського обліку: (МСФЗ (IAS) 1, МСФЗ (IAS) 8);

- стандарти, що регламентують склад і зміст фінансової звітності (МСФЗ (IAS) 10,

Таблиця 1

## Класифікація МСФЗ залежно від регламентації вимог до формування форм звітності

Признаки класифікації	Стандарти
Стандарти, що належать до групи Загальні вимоги до змісту фінансової звітності	МСФЗ (IAS) 1. Представлення фінансової звітності. МСФЗ (IAS) 27. Консолідована й індивідуальна звітність. МСФЗ (IAS) 29. Фінансова звітність в умовах гіперінфляції. МСФЗ (IAS) 34. Проміжна фінансова звітність. МСФЗ (IFRS) 1. Первинне застосування МСФЗ. МСФЗ (IFRS) 3. Об'єднання бізнесу.
Вимоги до змісту статей балансу	МСФЗ (IAS) 2. Запаси. МСФЗ (IAS) 16. Основні засоби. МСФЗ (IAS) 17. Оренда. МСФЗ (IAS) 28. Інвестиції в асоційовані компанії. МСФЗ (IAS) 31. Частки в спільних підприємствах. МСФЗ (IAS) 32. Фінансові інструменти: подання. МСФЗ (IAS) 36. Знецінення активів. МСФЗ (IAS) 37. Резерви, умовні зобов'язання та умовні активи. МСФЗ (IAS) 38. Нематеріальні активи. МСФЗ (IAS) 39. Фінансові інструменти: визнання та оцінка. МСФЗ (IAS) 40. Інвестиційна власність. МСФЗ (IFRS) 2. Виплати на основі акцій (пайовими інструментами). МСФЗ (IFRS) 5. Непоточні активи, призначені для продажу та припинені операції
Вимоги до змісту статей звіту про сукупний дохід	МСФЗ (IAS) 11. Будівельні контракти (договори підряду). МСФЗ (IAS) 12. Податки на прибуток. МСФЗ (IAS) 18. Виручка. МСФЗ (IAS) 19. Виплати працівникам. МСФЗ (IAS) 21. Ефект змін валютних курсів. МСФЗ (IAS) 23. Витрати на позики. МСФЗ (IAS) 33. Прибуток на акцію.
Вимоги до змісту звіту про зміни у власному капіталі	МСФЗ (IAS) 8. Облікова політика, зміни в облікових оцінках та помилки.
Вимоги до змісту звіту про рух грошових коштів	МСФЗ (IAS) 7. Звіт про рух грошових коштів.
Вимоги до змісту і приміток	МСФЗ (IAS) 10. Події, що відбулися після звітного періоду. МСФЗ (IAS) 20. Облік урядових субсидій та розкриття інформації про урядову допомогу. МСФЗ (IAS) 24. Розкриття інформації про пов'язані сторони. МСФЗ (IAS) 26. Облік і звітність за програмами пенсійного забезпечення (пенсійними планами). МСФЗ (IFRS) 7. Фінансові інструменти: розкриття інформації. МСФЗ (IFRS) 8. Операційні сегменти
Галузеві стандарти	МСФЗ (IAS) 41. Сільське господарство. МСФЗ (IFRS) 4. Договори страхування. МСФЗ (IFRS) 6. Розвідка та оцінка мінеральних ресурсів

МСФЗ (IAS) 14, МСФЗ (IAS) 27, МСФЗ (IAS) 29, МСФЗ (IAS) 30, МСФЗ (IAS) 31);

- стандарти, що визначають правила обліку окремих об'єктів (зокрема, МСФЗ (IAS) 2, МСФЗ (IAS) 7, МСФЗ (IAS) 15, МСФЗ (IAS) 21).

До недоліків даної класифікації, на нашу думку, можна віднести спірність виділення такої групи, як перша, тому МСФЗ – це стандарти, що регламентують не облік, а звітність.

Інша класифікація, запропонована Ю.І. Проскуровською, – це класифікація стандартів за економічним змістом, заснована на

угрупованні економічних відносин (держава – організація; товаровиробники – споживачі та ін.). Виділяються такі групи:

- базові стандарти обліку, що розкривають основоположні принципи обліку, облікової політики та фінансової звітності;

- стандарти, що регламентують облік операцій, які стосуються інтересів держави та організації;

- стандарти, що встановлюють правила обліку з питань, що стосуються інтересів партнерів по бізнесу;

Таблиця 2

## Класифікація МСФЗ за об'єктами обліку

МСФЗ, пов'язані з ак- тивами	МСФЗ (IAS) 2 Запаси (2005)
	МСФЗ (IAS) 16 Основні засоби (2005)
	МСФЗ (IAS) 17 Оренда (2005)
	МСФЗ (IAS) 38 Нематеріальні активи (2004)
	МСФЗ (IFRS) 5 Довгострокові активи, призначені для продажу, та припинена діяльність (2005)
	МСФЗ (IAS) 40 Інвестиційна нерухомість (2005)
	МСФЗ (IAS) 36 Знецінення активів (2004)
МСФЗ, пов'язані із зобов'язаннями	МСФЗ (IAS) 12 Податки на прибуток (1998)
	МСФЗ (IAS) 19 Виплати працівникам (1999)
	МСФЗ (IAS) 23 Витрати на позики (2009)
	МСФЗ (IAS) 37 Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи (1999)
МСФЗ, пов'язані з до- ходами, витра- тами і результа- тами	МСФЗ (IAS) 18 Виручка (1995)
	МСФЗ (IAS) 11 Договори на будівництво (1995)
	МСФЗ (IAS) 20 Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу (1984)
МСФО, связанные с объединением бизнеса	МСФЗ (IFRS) 3 Угоди по об'єднанню бізнесу (2008)
	МСФЗ (IFRS) 10 Консолідована фінансова звітність (2013)
	МСФЗ (IFRS) 11 Угоди про спільну діяльність (2013)
	МСФЗ (IFRS) 12 Розкриття інформації про частки участі в інших підприємствах (2013)
	МСФЗ (IAS) 27 Консолідована та окрема фінансова звітність (2009)
	МСФЗ (IAS) 28 Інвестиції Вкладення в залежні підприємства (асоційовані компанії) (2005)
МСФО, связанные с финансовыми инструментами	МСФЗ (IFRS) 7 Фінансові інструменти: розкриття інформації (2007)
	МСФЗ (IFRS) 9 Фінансові інструменти (завершений частково) (2013)
	МСФЗ (IAS) 32 Фінансові інструменти: надання інформації (2005)
	МСФЗ (IAS) 39 Фінансові інструменти: визнання та оцінка (2005)
МСФО для листинговых компаний	МСФЗ (IFRS) 2 Виплати на основі пайових інструментів (2005)
	МСФЗ (IFRS) 8 Операційні сегменти (2009)
	МСФЗ (IAS) 33 Прибуток на акцію
Отраслевые стандарты	МСФЗ (IFRS) 4 Договори страхування (2005)
	МСФЗ (IFRS) 6 Розвідка та оцінка мінеральних ресурсів (2006)
	МСФЗ (IAS) 26 Облік і звітність за програмами пенсійного забезпечення (пенсійними планами) (1998)
	МСФЗ (IAS) 41 Сільське господарство (2003)
МСФО, связан- ные с допол- нительными раскрытиями	МСФЗ (IFRS) 1 Ухвалення Міжнародних стандартів фінансової звітності вперше (2008)
	МСФЗ (IFRS) 13 Оцінка справедливої вартості та вимоги до розкриття інформації (2013)
	МСФЗ (IAS) 1 Подання фінансової звітності (2009)
	МСФЗ (IAS) 7 Звіти про рух грошових коштів (1994)
	МСФЗ (IAS) 8 Облікові політики, зміни в оцінках і помилки (2005)
	МСФЗ (IAS) 10 Події після звітної дати (2005)
	МСФЗ (IAS) 21 Вплив зміни валютних курсів (2005)
	МСФЗ (IAS) 24 Розкриття інформації про пов'язані сторони (2011)
	МСФЗ (IAS) 29 Фінансова звітність в умовах гіперінфляції (1990)
	МСФЗ (IAS) 34 Проміжна фінансова звітність (1999)

- стандарти, спрямовані на облік операцій усередині компаній;
- стандарти, що регламентують облік витрат на оплату праці й пенсійного забезпечення;
- стандарти, що відображають галузеву специфіку;
- стандарти, які розглядають правила ведення облікових операцій, що виражають інтереси держави і підприємців на міжнародному рівні.

Однак, і в цій класифікації також як і в попередній – акцентується на бухгалтерському обліку. Деякі стандарти не потрапляють у жодну з груп: наприклад; МСФЗ (IAS) 16, МСФЗ (IAS) 36, МСФЗ (IAS) 38 та інші.

Найбільш повною, на нашу думку, видається класифікація, розроблена Соловйовою О.В. [4] у якій простежується взаємозв'язок стандартів з точки зору МСФЗ як системи.

Стандарти розбиті на групи виходячи з того, з формуванням якою з форм звітності вони пов'язані: звіт про фінансове становище (балансом), звіт про сукупний дохід, звіт про рух грошових коштів, звіт про зміну власного капіталу або примітками.

Результати такої класифікації представлені у таблиці 1. Ця таблиця заснована на списку стандартів, схвалених на 1 січня 2008 року.

Дана класифікація, на нашу думку, теж суперечлива, тому зміст багатьох стандартів не можна однозначно віднести до того чи іншого звіту. Наприклад, МСФЗ 16 «Основні засоби» регламентує склад витрат, які можна капіталізувати і витрати, які необхідно уналежити на витрати періоду. У стандартах часто наводяться вимоги і до змісту статті у самому звіті, й до розкриття вимог у примітках тощо.

Автором була розроблена власна класифікація міжнародних стандартів фінансової звітності за об'єктами обліку.

**Висновки.** На жаль, і пропонується автором класифікація не є безумовно однозначною. Це пов'язано з тим, що не можна деякі стандарти віднести однозначно до тих чи інших об'єктах обліку. У запропонованій класифікації автор відносив стандарти в ту чи іншу групу виходячи з їх основною, на його думку, спрямованості, що не виключає іншого підходу. В якості таких інших можливостей можна навести такі приклади: МСФЗ (IAS) 39 можна віднести і до групи стандартів, які пов'язані із зобов'язаннями і з активами одночасно. Але так як даний стандарт присвячений здебільшого забезпеченням, які є зобов'язаннями, ми віднесли його до відповідної групи. Тим не менш, незважаючи на недосконалість запропонованої класифікації, вона, на наш погляд, дозволяє проілюструвати взаємозв'язок з об'єктами обліку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стуков С.А., Стуков Л.С. Международная стандартизация учета и отчетности. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 1998.
2. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерский облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. – 3-тє вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2013. – 1072 с.
3. Проскуровская Ю.И. Международные стандарты финансовой отчетности: учеб. пособие / Ю.И. Проскуровская. – Москва: Омега-Л, 2007.
4. Соловьева О.В. Теоретические основы международных стандартов финансовой отчетности как системы: автореф. дис. ... докт. экон. наук: 08.00.12 / Москва, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dlib.rsl.ru/viewer/01003469284#?page=1>.



УДК 657.474

**Михайлишин Н.П.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету***Мельник Н.Г.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку в державному секторі економіки та сфері послуг  
Тернопільського національного економічного університету*

## ПРОГРЕСИВНІ КАЛЬКУЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ

### PROGRESSIVE CALCULATION SYSTEMS

#### АНОТАЦІЯ

У системі управління економікою сучасного підприємства питання удосконалення теорії і практики калькулювання – одне із ключових. В умовах жорсткої конкуренції використання традиційних методів калькулювання не завжди дає бажаний ефект через недосконалу структуру вихідної інформації та недостатню її точність. Використання прогресивних калькуляційних систем дозволить компанії не тільки вижити, але і домогтися успіхів у бізнесі. У статті розглянуто інноваційні калькуляційні системи, які, доповнюючи і розширюючи можливості традиційних методів, забезпечують компанії переваги у конкурентному середовищі.

**Ключові слова:** калькуляційна система, витрати, собівартість, цільова собівартість, драйвер, операція, ABC-костинг, таргет-костинг, кайзен-костинг, JIT-калькулювання, життєвий цикл продукту.

#### АННОТАЦИЯ

В системе управления экономикой современного предприятия вопрос совершенствования теории и практики калькулирования является одним из ключевых. В условиях жесткой конкуренции использование традиционных методов калькулирования не всегда дают желаемый эффект через несовершенную структуру исходной информации и недостаточную её точность. Использование прогрессивных калькуляционных систем даст возможность компании не только выжить, но и добиться успехов в бизнесе. В статье рассмотрены инновационные калькуляционные системы, которые, дополняя и расширяя возможности традиционных методов, обеспечивают компании преимущества в конкурентной среде.

**Ключевые слова:** калькуляционная система, затраты, себестоимость, целевая себестоимость, драйвер, операция, ABC-костинг, таргет-костинг, кайзен-костинг, JIT-калькулирование, жизненный цикл продукта.

#### ANNOTATION

In the system of modern enterprises' economic management, improvement of the calculation theory and practice is one of the main directions, because the company's profit and profitability depends on the rate of production costs. In a competitive environment using traditional methods of calculation does not always produce the desired effect due to shortcomings in the structure of the original data and lack of its precision. Application of progressive calculation systems allows the company not only to survive but also to succeed in business. The article considered innovative calculation systems – ABC-costing, Target-costing, Kaizen-costing, product life cycle costing and the latest operation costing, which, complementing and extending the capabilities of traditional methods, provide company with benefits in a competitive environment.

**Keywords:** calculation system, costs, prime cost, target cost, cost driver, ABC-costing, Target-costing, Kaizen-costing, JIT-calculation, product life cycle.

**Постановка проблеми.** У сучасному бізнес-середовищі показник собівартості продукції

набуває особливого значення. Через посилення конкуренції, зростання невизначеності бізнес-середовища, ступеня ризиків господарювання виникла потреба в адекватній, прозорій інформації про витрати і собівартість продукції для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Перед сучасним підприємством постала проблема вибору калькуляційної системи, яка б відповідала стратегії його бізнесу.

Традиційні калькуляційні системи продовжують функціонувати, але їх можливості не можуть повною мірою задовольнити інформаційні потреби системи управління підприємством у нових умовах господарювання. Менеджерам усе частіше доводиться вдаватися до стратегічного управління витратами, яке націлене на контроль витрат і забезпечення їх раціонального рівня у довгостроковій перспективі, розширення горизонтів планування, своєчасну зворотну реакцію на зміни зовнішнього середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми вибору і використання новітніх калькуляційних систем упродовж останніх років супроводжуються науковими дискусіями, пошуком нових об'єктів калькулювання і прийомів розрахунку собівартості продукції. Окремі питання досліджуваної проблематики висвітлено у працях зарубіжних (П. Друкер, Т. Джонсон, К. Друрі, О. Каверіна, Р. Купер, Р. Каплан, Д. Нортон, Б. Райан, К. Уорд, Дж. Фостер, Ч. Хорнгрен, С.М. Янг) та вітчизняних (С. Голов, М. Колісник, Л. Нападівська, К. Редченко) авторів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що зарубіжна практика калькулювання підтвердила життєздатність і переваги багатьох інноваційних систем у плані більш ефективного вирішення конкретних управлінських завдань, більшість вітчизняних підприємств продовжують використовувати систему обліку повних витрат і лише деякі – директ-костинг і нормативний метод. Прогресивні системи залишаються поза увагою. Тому вважаємо за доцільне розглянути принципи побудови, цілі і механізми функціонування цих систем, що дозволить виявити їх

сутнісні характеристики, особливості формування і використання.

**Мета статті.** Метою статті є аналіз прогресивних калькуляційних систем, характеристики їх особливостей та принципів побудови.

**Виклад основного матеріалу.** Підвищення вимог до надійності показника собівартості продукції зумовило появу нових калькуляційних систем (АВС-костингу, таргет-костингу, калькулювання за стадіями життєвого циклу продукту, калькулювання за останньою операцією) і нетрадиційних об'єктів калькулювання (операція, бізнес-процес, життєвий цикл продукту).

З усього спектра прогресивних калькуляційних систем найбільш перспективною для впровадження у вітчизняну практику вважаємо калькуляційну систему АВС-костинг, оскільки вона орієнтована не тільки на виробництво, але і на ринок, а також підвищує надійність системи калькулювання повної собівартості продукції.

**АВС-костинг** (*activity – based costing*). В основу системи АВС-костинг покладено принципово інший підхід до обліку непрямих витрат і розрахунку собівартості продукції. При традиційних системах калькулювання показник собівартості викривляється через невідповідність бази розподілу непрямих витрат реальним зв'язкам між витратами і кінцевими об'єктами. Як наслідок, на одні продукти припадає частина «чужих» витрат, а інші продукти виявляються «недооціненими», що призводить до прийняття помилкових управлінських рішень при формуванні асортиментної політики.

При системі АВС-костинг непрямі витрати розподіляються з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між витратами і факторами, що їх зумовлюють, із включенням у розрахунки проміжного об'єкта калькулювання – операції. Таким чином, особливістю даної системи є те, що використовуються два об'єкти калькулювання – проміжний (операція) і підсумковий (продукція, послуга). Процес розрахунку собівартості продукції за системою АВС-костинг, зображений на рисунку 1, передбачає три етапи калькулювання.

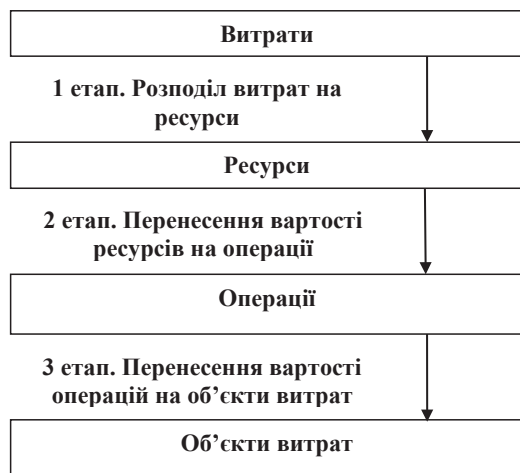


Рис. 1. Розподіл витрат за системою АВС-костинг

**1 етап. Розподіл витрат на ресурси.** Вартість витрат переносять на ресурси пропорційно до обраних драйверів витрат.

Ресурсом у системі АВС-костинг є носій певних функцій («те, що виконує операції» і «ті, хто виконують операції») – персонал, приміщення, транспорт тощо. Після визначення структури ресурсів розробляють перелік витрат і визначають драйвер витрат – параметр, пропорційно до якого витрати розподіляють на ресурси. Більшість витрат прямо переносять на ресурси, наприклад, суму заробітної плати фінансового директора (витрати) відносять на ресурс «Фінансовий директор». Непрямі витрати, наприклад орендну плату (витрати), розподіляють на конкретних співробітників (ресурси) пропорційно площі приміщення (драйвер витрат), яку вони займають.

**2 етап. Перенесення вартості ресурсів на операції.** Усі операції повинні бути точно співвіднесені з необхідними для їх виконання ресурсами.

Розробляють перелік операцій, з яких складається процес виготовлення продукту і визначають драйвер ресурсів – параметр, пропорційно до якого вартість ресурсу переносять на вартість операції. Наприклад, вартість роботи працівників складу готової продукції (вартість ресурсу) розподіляють між операціями приймання, зберігання і відвантаження продукції пропорційно до кількості людино-годин, які необхідні для виконання даних операцій (драйвер ресурсів).

Для того щоб визначити вартість ресурсу, віднесеного на певну операцію, необхідно вартість 1-ці драйвера ресурсів (вартість 1 людино-години, 1 машино-години) помножити на кількість одиниць драйвера, спожитих даною операцією.

**3 етап. Перенесення вартості основних операцій на об'єкти витрат.**

Вартість операцій «поглинається» об'єктами витрат пропорційно до драйверів операцій. Наприклад, вартість зберігання продукції (вартість операції) розподіляється між видами продукції (об'єкти витрат) пропорційно до їх обсягу (драйвер ресурсів) [1]. Розподіл витрат з використанням драйверів дозволяє уникнути застосування застарілих баз розподілу (заробітної плати основних виробничих робітників, трудомісткості тощо) і, таким чином, підвищити точність розрахунку показника повної собівартості продукту. Крім того, перевагою даної системи є і те, що контролю і регулюванню підлягають усі витрати, зникає поняття постійних витрат (непрямі витрати не розглядаються як постійні). Це дає можливість приймати більш обґрунтовані рішення при формуванні асортиментної і цінової політики підприємства.

Проте варто зазначити, що, як і при традиційних системах калькулювання, собівартість продукції за системою АВС-костинг визначається на основі повного поглинання витрат, а отже, базується на даних минулих періодів.

**Таргет-костинг і кайзен-костинг.** Система таргет-костинг має виражений часовий вектор – майбутнє. Основна її ідея полягає у розрахунку собівартості майбутнього інноваційного продукту, виходячи з його ціни. Важливе значення приділяють маркетинговим дослідженням, оскільки від точності прогнозованої ціни залежить кінцевий успіх проекту. Щоб визначити цільову собівартість продукту, від його прогнозованої ціни, яка фактично є ринковою ціною, віднімають бажану суму прибутку. Іншими словами, визначають, якою повинна бути собівартість продукту, щоб при тій ціні, яка склалася на ринку підприємство отримало бажаний прибуток. Лише після цього розпочинають проектування майбутнього продукту з дотриманням заздалегідь встановленої рентабельності та забезпеченням його високої якості. В подальшому усі учасники виробничого процесу працюють над пошуком шляхів досягнення цільового рівня витрат. Виробляють тільки ті види продукції, розрахункова (кошторисна) собівартість яких не перевищує цільову.

Система «таргет-костинг» включає п'ять етапів (рис. 2).

Зміст системи кайзен-костинг полягає у досягненні цільової собівартості продукції та пошуку шляхів зниження витрат до цільового рівня *на стадії виробництва*. По суті, таргет-костинг і кайзен-костинг вирішують одне і те ж завдання, пов'язане із зниженням рівня собівартості кінцевого продукту до прийнятного рівня, але на різних стадіях життєвого циклу продукту: таргет-костинг – на стадії проектування, кайзен-костинг – на стадії виробництва. Вважаємо, що на підприємствах, які виготовляють продукцію з тривалим життєвим циклом, доцільно використовувати кайзен-костинг, а на підприємствах, які виготовляють інноваційну продукцію з коротким життєвим циклом – таргет-костинг.

*Калькулювання собівартості за стадіями життєвого циклу продукту (life-cycle costing (LCC))*

Традиційні калькуляційні системи орієнтовані здебільшого на виробничий етап життєвого циклу продукту. Через це дозвиробничі і післявиробничі витрати не співвідносяться з продуктом, який є джерелом їх виникнення. Як наслідок, менеджери отримують викривлену інформацію про собівартість продукту,

що може бути причиною прийняття невірних управлінських рішень.

При системі LCC у собівартість продукту послідовно включають не лише витрати виробничої стадії, але і витрати усіх інших стадій, починаючи з моменту розробки дослідного зразка і закінчуючи виведенням продукту з ринку.

На дозвиробничій стадії обліковують витрати, без здійснення яких не можна перейти до виробничої стадії: витрати на підготовку й освоєння виробництва, на розробку технологічного процесу, проекту, дослідного зразка, на сертифікацію продукції тощо.

Витрати виробничої стадії обумовлені технологією та організацією виробництва: витрати з оплати праці виробничих робітників, наладчиків та операторів устаткування, витрати на матеріали, частина накладних витрат виробничого цеху, пов'язаних із споживанням електроенергії, ремонтом і обслуговуванням устаткування.

Витрати післявиробничої стадії пов'язані з гарантійним обслуговуванням клієнтів, а також ті витрати, які виникають при знятті продукту з виробництва.

Взаємопов'язаними елементами системи обліку витрат за стадіями життєвого циклу продукту є: бюджетування, облік фактичних витрат, контроль та аналіз витрат у розрізі окремих стадій життєвого циклу продукту.

Впровадження системи LCC дасть можливість приймати обґрунтовані рішення щодо розробки, проектування, виробництва, просування продуктів, пошуку резервів скорочення витрат

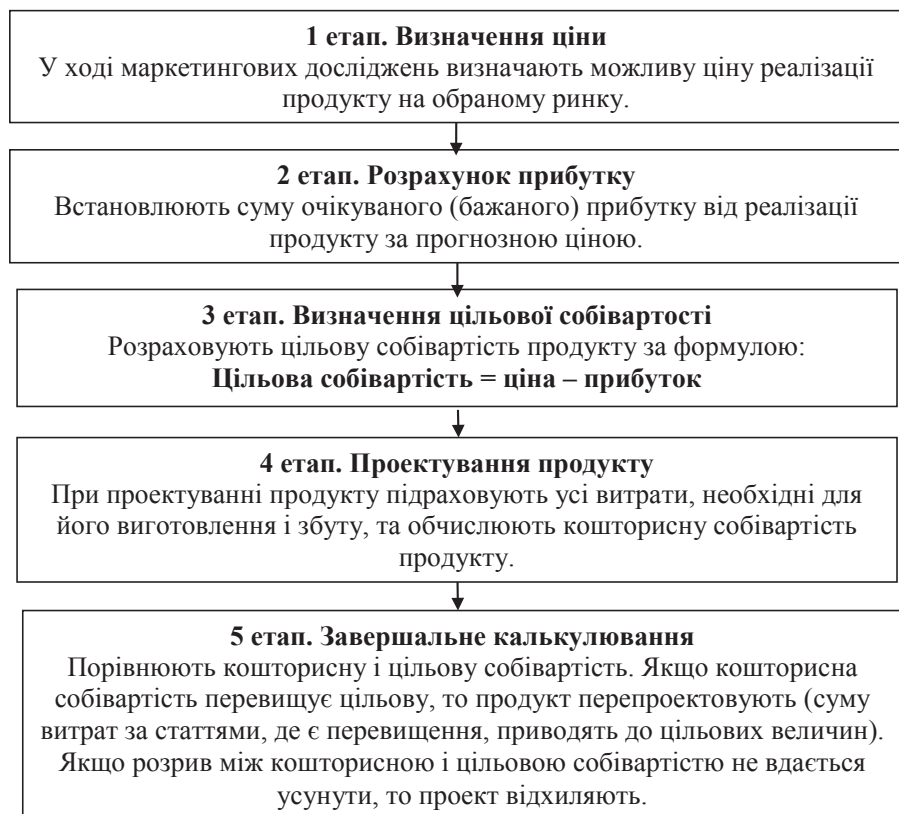


Рис. 2. Етапи системи таргет-костинг



на окремих стадіях, проведення маркетингової політики щодо окремих продуктів, використання різних стратегій завоювання і утримання ринку тощо [2].

Система калькулювання за останньою операцією (*endpoint costing*) реалізує інформаційну підтримку управлінського підходу «точно в строк» (*just – in – time – JIT*), сутність якого полягає в тому, що завдяки поставкам матеріалів точно в назначений час і відвантаженню готової продукції в передбачені договором терміни, компанія мінімізує запаси готової продукції і незавершеного виробництва. Метою системи JIT є усунення будь-яких непродуктивних витрат і ефективне використання виробничого потенціалу.

При системі «точно в строк» рух матеріалів лінійний, пропускна спроможність робочих місць збалансована, залишки матеріалів і незавершеного виробництва зведені до мінімуму. Усі процеси в компанії організовують таким чином, щоб максимально зменшити непродуктивні витрати, ліквідувати операції і процеси, які не сприяють поліпшенню якості продукції. Найбільший ефект отримують за рахунок скорочення витрат на зберігання запасів (на утримання складських приміщень, на оплату праці складських працівників) і витрат на внутрішнє переміщення вантажів.

У JIT-системі технологічний процес організований за принципом «неперервного потоку» (трубопроводу), коли кожна наступна операція є продовженням попередньої. Витрати на виробництво за кожною стадією виготовлення продукту не обліковуються, а відображаються на початку звітної періоду, а потім знову фіксуються в кінці звітної періоду як витрати на закінчений обробкою продукт. Калькулювання здійснюють на останній операції, в останній точці матеріального потоку. Останньою операцією вважається відвантаження готової продукції

покупцю, тобто її реалізація. Об'єктом калькулювання є готова або реалізована продукція.

Використовують три підходи до калькулювання за системою «точно в строк» (табл. 1) [3]. Варто зазначити, що при всіх підходах витрати на оплату праці виробничих робітників обліковуються у складі загальновиробничих витрат.

Використання JIT-системи, а отже і JIT-калькулювання обмежується певними чинниками: близькістю постачальників до підприємства, оскільки вся система побудована на невеликих за обсягом і частих поставках; вузьким асортиментом однотипної продукції; сталим рівнем виробництва; стабільним ринковим середовищем [4].

**Висновки.** Прогресивні калькуляційні системи – ABC-костинг, таргет-костинг, кайзен-костинг, калькулювання за стадіями життєвого циклу продукту, за останньою операцією – доповнюють і розвивають традиційні методи і прийоми калькулювання. Виходячи з аналізу конкретної ситуації, компанія обирає таку калькуляційну систему, яка забезпечує їй конкурентні переваги в сучасному мінливому бізнес-середовищі. Система ABC-костинг, розглядаючи підприємство як набір операцій, дає можливість якісно оцінити різні сфери його діяльності (інвестування, управління персоналом, тощо). Таргет-костинг і кайзен-костинг, доповнюючи один одного, дозволяють створити механізм послідовного і цілеспрямованого управління процесом формування цільової собівартості продукції. Калькулювання життєвого циклу продукту дає можливість оцінити і підрахувати витрати на всіх етапах «життя» виробу, що дозволяє знижувати їх до необхідного рівня у процесі виробництва. JIT-калькулювання дозволяє максимально скоротити непродуктивні витрати, ліквідувати операції, що не сприяють удосконаленню продукту.

Таблиця 1

Різновиди системи калькулювання за останньою операцією

Зміст	Особливості
1. Не обліковуються: – операції, пов'язані з рухом і наявністю матеріалів на складах.	Рахунок «Матеріали» і «Виробництво» об'єднані в один рахунок «Матеріали і виробництво», на якому відображаються витрати на придбання матеріалів. Рахунок «Загальновиробничі витрати» закривається рахунком «Готова продукція». Економія чи перевитрати відносяться до періодичних витрат і списуються на рахунок «Реалізація» у тому ж місяці.
2. Не обліковуються: – операції, пов'язані з відпуском матеріалів на виробництво; – операції, пов'язані з випуском готової продукції.	Ключовим є рахунок «Реалізація», на якому узагальнюються всі витрати і здійснюється калькулювання собівартості продукції. Відпуск матеріалів у виробництво не відображається на рахунках; матеріальні витрати відносяться на рахунок «Реалізація». Рахунок «Загальновиробничі витрати» закривається рахунком «Реалізація».
3. Не обліковуються: – операції, пов'язані з рухом і наявністю матеріалів на складах; – виробничі витрати; – операції, пов'язані з випуском готової продукції.	Калькулювання собівартості здійснюється при відвантаженні продукції покупцю. Ключовим є рахунок «Реалізація», на якому узагальнюються всі витрати і здійснюється калькулювання собівартості продукції. Витрати, пов'язані з придбанням і виробничим споживанням матеріалів відносяться на рахунок «Реалізація» (не відображаються на рахунку «Матеріали і виробництво».



**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Атаманов Д. Определение себестоимости методом Activity Based Costing [Электронный ресурс] / Д. Атаманов // «Финансовый Директор». – 2003. – № 7-8. – Режим доступа: [www.cfin.ru/management/finance/cost/actbased\\_costing.shtml](http://www.cfin.ru/management/finance/cost/actbased_costing.shtml).
2. Соколов А.Ю. Современные концепции управленческого учета – система LCC [Электронный ресурс] / А.Ю. Соколов, И.З. Якупов // Научный аспект. – 2012. – № 1 – С. 21-29. – Режим доступа: [najournal.ru/pdf/nauchnyi\\_aspekt\\_1-2012\\_internet.pdf](http://najournal.ru/pdf/nauchnyi_aspekt_1-2012_internet.pdf).
3. Каверина О.Д. Современные системы калькулирования себестоимости [Электронный ресурс] / О.Д. Каверина // «Элитариум» Центр дистанционного образования. – Режим доступа: [www.elitarium.ru/.../sistemy\\_kalkulirovaniya\\_se](http://www.elitarium.ru/.../sistemy_kalkulirovaniya_se).
4. Ермакова Н.А. Процессно-ориентированная система управленческого учета [Электронный ресурс] / Н.А. Ермакова // Вестник ОГУ. – 2005. – С. 80-86. – Режим доступа: [vestnik.osu.ru/2005\\_2/14.pdf](http://vestnik.osu.ru/2005_2/14.pdf).

УДК 657.471.122:616-036.86

Нікітіна Я.В.  
аспірант кафедри обліку і аудиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка

## ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ЗВ'ЯЗКУ З ТИМЧАСОВОЮ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТЮ ВІДПОВІДНО ДО ЗМІН ЗАКОНОДАВСТВА ВІД 1 СІЧНЯ 2015 РОКУ

### FEATURES OF CALCULATION OF FINANCIAL SECURITY IN CASE OF TEMPORARY INCAPACITY FOR WORK TAKING INTO ACCOUNT CHANGES IN LEGISLATION OF 01.01.2015

#### АНОТАЦІЯ

Розглянуто особливості нарахування допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю після зміни законодавства. Узагальнено досліджені питання за допомогою таблиць та діаграм. Описано бухгалтерські проведення для відображення нарахування матеріального забезпечення. Інтерпретовано теоретичний матеріал за допомогою прикладів.

**Ключові слова:** застрахована особа, листок непрацездатності, найманий працівник, нарахування допомоги, середньоденна заробітна плата, тимчасова непрацездатність.

#### АННОТАЦИЯ

Рассмотрены особенности начисления пособия по временной нетрудоспособности после изменения законодательства. Исследованные вопросы представлены с помощью таблиц и диаграммы. Описаны бухгалтерские проводки для отражения начисления материального обеспечения. Интерпретировано теоретический материал с помощью примеров.

**Ключевые слова:** заявление-расчет, больничный лист, материальное обеспечение, причина нетрудоспособности, Фонд социального страхования, временная потеря трудоспособности.

#### ANNOTATION

The features of accounting for payments for temporary incapacity for work after changing legislation are considered. The questions are generalized using tables and diagram. Accounting records of payments for pregnancy and childbirth are described. Theoretical material is interpreted using examples.

**Keywords:** average wage per day, calculation of payments, sick note, employee, insured person, temporary disability.

**Постановка проблеми.** З 1 січня 2015 р. були внесені зміни до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 1105 (далі – Закон № 1105), на підставі яких втратив чинність Закон України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою

працездатності та витратами, зумовленими похованням» № 2240 (далі – Закон № 2240).

**Аналіз основних досліджень і публікацій.** Питання сфери соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності широко висвітлено у публікаціях таких авторів: Л. Польовик, В. Циганенко, Г. Васильєв, В. Нагорний, С. Пантелійчук та інші.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження особливостей процесу нарахування та відображення в обліку матеріального забезпечення у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності.

**Виклад основного матеріалу.** У зв'язку зі зміною нормативно-правових актів щодо врегулювання сфери соціального страхування виникло чимало особливостей щодо обчислення допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю.

Ст. 24 Закону № 1105 змінено розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю залежно від страхового стажу. Така допомога виплачується застрахованим особам залежно від страхового стажу в таких розмірах:

- 1) 50% від середньої заробітної плати (доходу) – застрахованим особам, які мають страховий стаж до трьох років;
- 2) 60% від середньої заробітної плати (доходу) – застрахованим особам, які мають страховий стаж від трьох до п'яти років;
- 3) 70% від середньої заробітної плати (доходу) – застрахованим особам, які мають страховий стаж від п'яти до восьми років;
- 4) 100% від середньої заробітної плати (доходу) – застрахованим особам, які мають страховий стаж понад вісім років [1].

Таблиця 1

Залежність допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю від страхового стажу

№ п/п	Страховий стаж	Для страхових випадків до 01.01.2015 р.	Для страхових випадків після 01.01.2015 р.	Особливості
1.	До 3-х років	60%	50%	Якщо страховий випадок настав до 01.01.2015 р., керуємось Законом № 2240; після 01.01.2015 р. – Законом № 1105
2.	Від 3-х до 5-и років	60%	60%	-
3.	Від 5-и до 8-и років	80%	70%	Якщо страховий випадок настав до 01.01.2015 р., керуємось Законом № 2240; після 01.01.2015 – Законом № 1105
4.	Понад 8 років	100%	100%	—

Порівняння попереднього і нового порядку врахування величини стажу при розрахунку матеріального забезпечення у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності відобразимо за допомогою таблиці 1 «Залежність допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю від величини страхового стажу».

Як бачимо на рисунку 1 «Порівняння залежності розміру матеріального забезпечення від величини страхового стажу до і після 01.01.2015 р.» бачимо, що впровадження Закону № 1105 передбачає також скорочення видатків фонду на фінансування допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю.

Оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, непов'язаної з нещасним випадком на виробництві, здійснюється за рахунок коштів роботодавця відповідно до Порядку оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, непов'язаної з нещасним випадком на виробництві, за рахунок коштів підприємства, установи, організації (далі – Порядок) [2]. Тобто беремо до уваги розмір розрахованої суми відповідно до страхового стажу в розмірі 60%, 80% чи 100%.

У п. 5 Порядку вказано, що дні тимчасової непрацездатності застрахованій особі оплачуються залежно від страхового стажу в розмірах, аналогічних до розмірів, прописаних в Законі № 2240. Тобто для приведення вже наявного законодавства до норм нововведених змін, слід доопрацювати Порядок згідно з Законом, де ці зміни внесені.

Особливості розрахунку та відображення розрахунків за соціальним страхуванням у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності в обліку розглянемо за допомогою ситуативних прикладів.

**Приклад 1.** Потрібно нарахувати допомогу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, якщо відомо, що О.О. Фурович влаштувалась на роботу за трудовим договором в ТзОВ «Метмал» на посаду менеджера зі збуту 1 серпня 2014 р. Посадовий оклад становить 2 400,00 грн щомісяця. 22 грудня 2014 р. О.О. Фурович отримує листок непрацездатності на період з 22 грудня 2014 до 31 грудня 2014 р. Потрібно розрахувати допомогу у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, якщо це її перше робоче місце. За відпрацьований період у відпустці чи на лікарняному особа не була. Підприємство нараховує ЄСВ в розмірі 37,58%.

Оскільки період лікарняного розпочинається 22 грудня 2014 р., при розрахунку допомоги будемо керуватись Законом № 2240. Відповідно до цього, беремо повні місяці відпрацьованого періоду (хоч він менший, ніж 6 місяців).

Дані для розрахунку наведено в таблиці 2 «Розрахунок середньоденної заробітної плати для працівниці О.О. Фурович».

Таблиця 2  
Розрахунок середньоденної заробітної плати для працівниці О.О. Фурович

Місяць	Зарплата (відповідно до відпрацьованих днів), грн	Кількість робочих днів	Кількість відпрацьованих робочих днів щомісяця
Серпень	2 400	20	20
Вересень	2 400	22	22
Жовтень	2 400	23	23
Листопад	2 400	20	20
ПІДСУМОК	9 600	X	85

Розраховуємо середньоденну заробітну плату:  $9\,600 : 85 = 112,94$  грн.

Варто зазначити, що в зв'язку з тим, що О.О. Фурович має страховий стаж менший, ніж 5 років, то розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності складатиме лише 60% від розрахованої суми. Страховий випадок настав до 1 січня 2015 року, тому керуємося нормами Закону № 2240.

Визначимо розмір допомоги за перших п'ять днів (перших 5 днів є робочими – з 22 до 26 грудня) за рахунок підприємства для О.О. Фурович:  $112,94 * 5 * 0,6 = 338,82$  грн.

Визначимо розмір допомоги за наступні дні (робочі дні з 29 до 31 грудня) за рахунок фонду для О.О. Фурович:  $112,94 * 3 * 0,6 = 203,29$  грн.

Попередні розрахунки відобразимо за допомогою бухгалтерських проведення в таблиці 3 «Кореспонденція рахунків щодо нарахування допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю».

Введемо додаткову умову, за якою О.О. Фурович з 1 грудня 2014 р. працює за сумісництвом у відділі збуту іншої компанії – ТзОВ «Західний горизонт». Її щомісячний оклад становить 2 150,00 грн. Працівниця подала до бухгалтерії копію листка непрацездатності, виданого в установленому порядку, засвідчену підписом керівника і печаткою за основним місцем роботи та довідку про середню заробітну плату за основним місцем роботи.

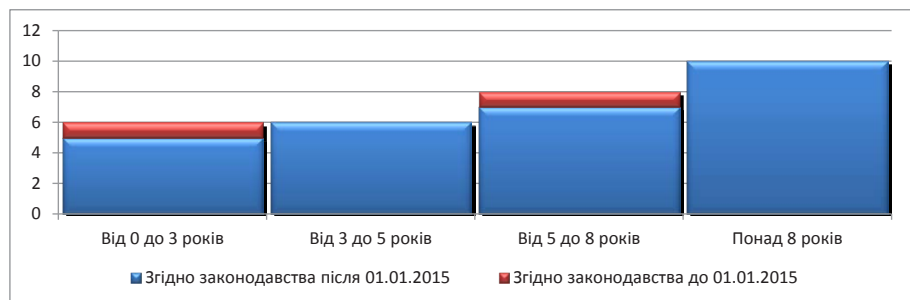


Рис. 1. Порівняння залежності розміру матеріального забезпечення від величини страхового стажу до і після 01.01.2015 р.

Таблиця 3  
**Кореспонденція рахунків  
щодо нарахування допомоги у зв'язку  
з тимчасовою непрацездатністю**

№	Зміст операції	Дт	Кт	Сума
1.	Нараховано:			
	Допомогу за рахунок підприємства	93	663	338,82
	Допомогу за рахунок Фонду соцстраху	378	663	203,29
2.	Нарахований ЄСВ:			
	На допомогу за рахунок підприємства (37,58%)	94	651	127,33
	На допомогу за рахунок фонду (37,58%)	94	651	76,40
3.	Утриманий ЄСВ:			
	З допомоги за рахунок підприємства (2,0%)	663	651	6,78
	З допомоги за рахунок фонду (2,0%)	663	651	4,07
4.	Утриманий ПДФО:			
	З допомоги за рахунок підприємства $(338,82 - 6,78) * 0,15$	663	641	49,81
	З допомоги за рахунок фонду $(203,29 - 4,07) * 0,15$	663	641	29,88
5.	Утримано військовий збір			
	З допомоги за рахунок підприємства (1,5%)	663	641	5,08
	З допомоги за рахунок фонду (1,5%)	663	641	3,05
6.	Видано з каси:			
	Допомога з ТВІП за рахунок підприємства	663	301	277,15
7.	Надійшла допомога від фонду на окремий рахунок	311	378	203,29
8.	Видана допомога з ТВІП за рахунок Фонду після компенсації фондом на окремий рахунок	663	301	166,29

Бухгалтер здійснює розрахунок середньоденної заробітної плати.

Для цього потрібно розрахувати суму отриманої заробітної плати за фактично відпрацьованими днями в грудні (з 1 до 21 грудня – 15 робочих днів):  $2\,150,00 * 15 : 23 = 1\,402,17$  грн.

Визначимо середньоденну заробітну плату:  
 $1\,402,17 : 15 = 93,47$  грн.

О.О. Фурович має страховий стаж менше ніж 5 років, то розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності складатиме лише 60% від розрахованої суми. Страховий випадок настав до 1 січня 2015 р., тому керуємося нормами Закону № 2240.

Розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю за рахунок роботодавця для О.О. Фурович становитиме:  $93,47 * 5 * 0,6 = 280,41$  грн.

Розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю за рахунок фонду для Фурович О.О. становитиме:  $93,47 * 3 * 0,6 = 168,25$  грн.

Бухгалтерські записи попередніх розрахунків будуть аналогічними.

Якщо у О.О. Фурович продовжуватиме хворіти, їй буде видано додатковий листок непрацездатності (подовження попереднього), скажімо, на 14 календарних днів на період з 1 січня 2015 р. до 14 січня 2015 р. Для розрахунку додаткової допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю слід використовувати розмір середньоденної заробітної плати, раніше обчислений для первинного листка непрацездатності, незважаючи на те, що страховий випадок настав після 1 січня 2015 р.

З 1 до 14 січня 2015 р. – 8 робочих днів. Отже, по ТзОВ «Метмал» додаткова допомога у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю за рахунок фонду для О.О. Фурович становитиме:  $112,9 * 8 * 0,6 = 542,11$  грн.

По ТзОВ «Західний горизонт» розмір допомоги за рахунок фонду для О.О. Фурович складе:  $93,47 * 8 * 0,6 = 448,66$  грн.

В бухгалтерському обліку такі операції будуть відображені аналогічно до попередніх.

Приклад 2. Потрібно нарахувати допомогу у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, якщо відомо, що А.А. Стороженко влаштувалась на своє перше місце роботи за трудовим договором в ТзОВ «Арінка» на посаду бухгалтера 1 серпня 2014 р. Посадовий оклад становить 4 100 грн щомісяця. 30 січня 2015 р. А.А. Стороженко отримує листок непрацездатності у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності на період з 30 січня 2015 до 6 лютого 2015 р.

Оскільки страховий випадок настав після 1 січня 2015 р., то при розрахунку допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності слід керуватися нормами Закону № 1105. Розрахунковий період повинен складати 6 повних місяців. А.А. Стороженко відпрацювала 5 повних місяців, тому під час розрахунку беремо їх до уваги. Дані для розрахунку наведено в таблиці 4 «Розрахунок середньоденної заробітної плати для працівниці А.А. Стороженко».

Таблиця 4  
**Розрахунок середньоденної заробітної плати  
для працівниці А.А. Стороженко**

Місяць	Зарплата (відповідно до відпрацьованих днів), грн	Кількість робочих днів	Кількість відпрацьованих робочих днів щомісяця
Серпень	4 100	20	20
Вересень	4 100	22	22
Жовтень	4 100	23	23
Листопад	4 100	20	20
Грудень	4 100	23	23
ПІДСУМОК	20 500	X	108

Розраховуємо середньоденну заробітну плату:  $20\,500 : 108 = 189,81$  грн.

Страховий стаж А.А. Стороженко складає лише 5 місяців. Відповідно до норм нового законодавства, з 1 січня 2015 р. при розрахунку допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою пра-



цездатності за рахунок коштів фонду для таких працівників потрібно користуватися ставкою 50%. Однак при розрахунку допомоги за рахунок підприємства, надалі керуємось постановою КМУ від 06.05.2001 року № 439, тобто при розмірі страхового стажу до 5 років беремо до розрахунку 60% від середньоденної заробітної плати.

Визначимо розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю за рахунок підприємства (з 30 січня – 5 календарних днів, з них 3 робочі) для А.А. Стороженко:  $189,81 * 3 * 0,6 = 341,66$  грн.

Розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю за рахунок коштів фонду (з 4 лютого до 6 лютого – 3 робочі дні) для А.А. Стороженко:  $189,81 * 3 * 0,5 = 284,72$  грн.

При розрахунку слід звернути увагу на обмеження, зазначені в ч. 4 ст. 19 Закону № 1105. Застраховані особи, які протягом дванадцяти місяців перед настанням страхового випадку за даними Державного реєстру загальнообов'язкового державного соціального страхування мають страховий стаж менше ніж 6 місяців, мають право на матеріальне забезпечення відповідно до закону у випадку допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, виходячи з нарахованої заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески, але в розрахунку на місяць не вище за розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом у місяці настання страхового випадку [1].

Мінімальна заробітна плата в січні 2015 р. становить 1 218,00 грн. Розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності для А.А. Стороженко в розрахунку на місяць становитиме:  $341,66 + 94,91 * 17 = 1904,64$  грн. У зв'язку з тим, що в умові вказано, що посада бухгалтера у ТзОВ «Арінка» є першим місцем роботи для А.А. Стороженко, а страховий стаж складає лише 5 місяців, то розмір допомоги з тимчасової непрацездатності в розрахунку на місяць не може перевищувати значення 1 218,00 грн. Отже, розрахуємо суму матеріального забезпечення за рахунок фонду, за 3 робочі дні, згідно з новим законодавством:  $1\ 218 \text{ грн} : 20 \text{ р.д.} * 3 = 182,70$  грн, де 20 – кількість робочих днів у лютому 2015 р. Нарахування матеріального забезпечення з вагітності та пологів відобразимо за допомогою бухгалтерських проведення (таблиця 5 «Кореспонденція рахунків щодо нарахування допомоги по тимчасовій непрацездатності»).

Варто також зазначити, що обмеження суми матеріального забезпечення, що зазначені в ч. 4 ст. 19 Закону № 1105, стосуються лише тих працівників, в яких загальний страховий стаж менший, ніж півроку. Якщо працівник працює на підприємстві менше ніж 6 місяців, але раніше працював в інших організаціях, то він повинен у разі настання страхового випадку пред'явити до бухгалтерії довідку з Пенсійного фонду про нараховану йому раніше заробітну плату, а також про раніше сплачений ЄСВ.

Таблиця 5

**Кореспонденція рахунків  
щодо нарахування допомоги у зв'язку  
з тимчасовою втратою працездатності**

№	Зміст операції	Дт	Кт	Сума
1.	<b>Нараховано:</b>			
	Допомогу за рахунок підприємства	92	663	341,66
	Допомогу за рахунок Фонду соцстраху	378	663	182,70
2.	<b>Нарахований ЄСВ:</b>			
	На допомогу за рахунок підприємства (37,58%)	94	651	128,40
	На допомогу за рахунок фонду (37,58%)	94	651	68,66
3.	<b>Утриманий ЄСВ:</b>			
	З допомоги за рахунок підприємства (2,0%)	663	651	6,83
	З допомоги за рахунок фонду (2,0%)	663	651	3,65
4.	<b>Утриманий ПДФО:</b>			
	З допомоги за рахунок підприємства $(341,66 - 6,83) * 0,15$	663	641	50,22
	З допомоги за рахунок фонду $(182,70 - 3,65) * 0,15$	663	641	26,86
5.	<b>Утримано військовий збір</b>			
	З допомоги за рахунок підприємства (1,5%)	663	641	5,12
	З допомоги за рахунок фонду (1,5%)	663	641	2,74
6.	<b>Видано з каси:</b>			
	Допомога з ТВП за рахунок підприємства	663	301	279,49
7.	Надійшла допомога від фонду на окремий рахунок	311	378	182,70
8.	Видана допомога з ТВП за рахунок фонду після компенсації фондом на окремий рахунок	663	301	149,45

Приклад 3. І.Є. Пряник подав до розрахунку в бухгалтерію взуттєвої фабрики лікарняний листок з тимчасовою непрацездатністю. І.Є. Пряник, який належить до 4-ї категорії осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи. І.Є. Пряник працює на виробництві протягом шести років. Останні шість місяців працівник не був у відпустці чи на лікарняному. Посадовий оклад становить 2100 грн щомісяця. Період непрацездатності – з 23 грудня 2014 р. до 29 грудня 2014 р. Одночасно з листком-непрацездатності І.Є. Пряник подав до бухгалтерії копію посвідчення потерпілого від Чорнобильської катастрофи 4-ї категорії.

Насамперед слід зазначити, що оскільки листок непрацездатності виданий 23 грудня 2014 р. (до 1 січня 2015 р.), то працівнику, який належить до 4-ї категорії осіб, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, розмір середньоденної допомоги буде розраховано з коефіцієнтом 100%, незалежно від стажу (для осіб зі стажем від 5-и до 8-и років передбачено

відшкодування 80% середньоденного заробітку при настанні страхових випадків).

Враховуючи те, що з 1 січня 2015 р. ст. 23 «Компенсації та пільги громадянам, віднесеним до 4 категорії» Закону України «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи» № 796 від 28.02.1991 р., виключено пільгу щодо виплати допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, визначена п. 5 ч. 1 ст. 24 Закону № 1105, особам, які належать до 4-ї категорії осіб, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, за страховими випадками, що настали після 1 січня 2015 р., не надається.

Тобто при настанні страхового випадку для такого працівника після 1 січня 2015 р. суму допомоги варто розраховувати на загальних підставах без застосування пільги. Основні дані для обчислення допомоги з тимчасової непрацездатності наведено в таблиці 6 «Розрахунок середньоденної заробітної плати для І.Є. Пряник».

Розраховуємо середньоденну заробітну плату:  $12\ 600 : 131 = 96,18$  грн.

Визначимо розмір допомоги за рахунок підприємства для І.Є. Пряник:  $96,18 * 4 = 384,72$  грн.

Визначимо розмір допомоги за рахунок коштів фонду для І.Є. Пряник:  $96,18 * 1 = 96,18$  грн. Нарахування матеріального забезпечення у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю відображається на рахунках бухгалтерського обліку аналогічно до попередніх прикладів.

Припустимо, що на листку непрацездатності є відмітка «порушення режиму» 25 грудня 2014 р. В такому разі день порушення режиму не фінансується. Тобто допомога за рахунок коштів підприємства мала б становити:

$$96,18 * 3 = 288,54 \text{ грн.}$$

Таблиця 6

Розрахунок середньоденної заробітної плати для І.Є. Пряник

Місяць	Зарплата (відповідно до відпрацьованих днів), грн	Кількість робочих днів	Кількість відпрацьованих робочих днів щомісяця
Липень	2 100	23	23
Серпень	2 100	20	20
Вересень	2 100	22	22
Жовтень	2 100	23	23
Листопад	2 100	20	20
Грудень	2 100	23	23
ПІДСУМОК	12 600	X	131

Приклад 4. Працівниця швейної фабрики Д.М. Ниточка подала до розрахунку в бухгалтерію взуттєвої фабрики лікарняний листок з тимчасової втрати працездатності з догляду за хворою дитиною. Доньці Д.М. Ниточки зараз 13 років. Д.М. Ниточка працює на виробництві протягом шести років. Останні шість місяців працівниця не була на лікарняному, але з

15 червня 2014 р. до 5 липня 2014 р. вона була у черговій відпустці. Посадовий оклад становить 2 100 грн щомісяця. Період непрацездатності – з 9 січня 2015 р. до 19 січня 2015 р.

Листок непрацездатності з догляду за хворою дитиною до 14 років надається не більш як за 75 календарних днів протягом календарного року: з першого дня за рахунок коштів фонду, але не більше 14 календарних днів. Отже, лікарняний листок виданий правильно, беремо його до розрахунку.

Згідно з листом Міністерства праці та соціальної політики України від 08.07.2002 р. № 20-443 суми оплати праці у випадках збереження середньої заробітної плати (в період простою, виконання державних і громадських обов'язків, оплата відпусток) за періоди, коли застрахована особа не працювала, не включаються до розрахунку страхових виплат.

Розрахунковий період повинен складати 6 повних місяців. Дані для розрахунку наведено в таблиці 7 «Розрахунок середньоденної заробітної плати для працівниці Д.М. Ниточки».

Таблиця 7

Розрахунок середньоденної заробітної плати для працівниці Д.М. Ниточки

Місяць	Зарплата (відповідно до відпрацьованих днів), грн	Кількість робочих днів	Кількість відпрацьованих робочих днів щомісяця
Липень	1 734,78	23	19
Серпень	2 100	20	20
Вересень	2 100	22	22
Жовтень	2 100	23	23
Листопад	2 100	20	20
Грудень	2 100	23	23
ПІДСУМОК	12 234,78	X	108

Визначимо розмір середньоденної заробітної плати для Д.М. Ниточки:  $12\ 234,78 : 108 = 113,29$  грн.

Допомога з догляду за хворою дитиною з першого дня оплачується за рахунок коштів фонду. Страховий стаж Д.М. Ниточки складає 6 років. Відповідно до норм нового законодавства з 1 січня 2015 р. при розрахунку допомоги з тимчасової втрати працездатності за рахунок коштів фонду для таких працівників (страховий стаж від 5-и до 8-и років) потрібно користуватися ставкою 70%.

Визначимо розмір допомоги у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю з догляду за рахунок коштів фонду (з 9 до 19 січня – 7 робочих днів):  $113,29 * 7 * 0,7 = 555,12$  грн. Нарахування матеріального забезпечення з догляду за хворою дитиною відображається на рахунках бухгалтерського обліку аналогічно до попередніх прикладів.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Отже, було розглянуто кілька основних випадків нарахування матеріального забезпечення у зв'язку з тимчасовою втратою

працездатності за листками непрацездатності, виданими як до 1 січня 2015 р., так і після цього періоду. Однак впровадження зазначених змін згідно з новим законодавством від 1 січня 2015 р. потребує додаткового перегляду інших нормативних актів, зокрема потрібно доопрацювати Порядок, а також внести зміни до бланку листка непрацездатності для більш зручного і повнішого відображення розрахунків. Детальне вивчення чинного законодавства, опрацювання відповідних роз'яснень є необхідною умовою грамотного ведення бухгалтерського обліку; а законодавчі зміни дозволять ефективніше використовувати кошти Фонду соціального стра-

хування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності.

---

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 23.09.1999 р. № 1105 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Порядок оплати перших п'яти днів тимчасової непрацездатності внаслідок захворювання або травми, не пов'язаної з нещасним випадком на виробництві, за рахунок коштів підприємства, установи, організації: постанова КМУ від 06.05.2001 р. № 469 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

УДК 657.1

**Пастернак Я.П.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту  
Черкаського державного технологічного університету*

## **ВИБІР МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ**

### **THE CHOICE OF METHODS FOR COST ACCOUNTING OF CORE ACTIVITIES FOR MANAGEMENT NEEDS**

#### **АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто особливості застосування на підприємствах лакофарбової промисловості попередільного методу обліку витрат. В результаті дослідження обґрунтовано необхідність застосування нормативно-попередільного методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції напівфабрикатним способом.

**Ключові слова:** метод обліку витрат, попередільний метод, позаказний метод, напівфабрикати, калькулювання, відхилення від норм.

#### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены особенности применения на предприятиях лакокрасочной промышленности попередельного метода учета затрат. В результате исследования обоснована необходимость применения нормативно-попередельного метода учета затрат и калькулирования себестоимости продукции полуфабрикатным способом.

**Ключевые слова:** метод учета затрат, попередельный метод, позаказный метод, полуфабрикаты, калькулирование, отклонения от норм.

#### **ANNOTATION**

The peculiarities of the use of redistribution method for cost accounting at paint industry enterprises are considered in the article. In the result of conducted research, the necessity of the use of normative and redistribution method for cost accounting and the calculation of prime cost by semi-finished technique is substantiated.

**Keywords:** method of cost accounting, redistribution method, custom method, semi-finished goods, calculation, deviation from norms.

**Постановка проблеми.** Значення бухгалтерського обліку витрат виробництва для потреб управління полягає передусім у формуванні достовірної, оперативної та релевантної інформації, необхідної керівництву для планування, контролю, аналізу та прийняття рішень.

Оскільки методологічні підходи до ведення бухгалтерського обліку, визначені Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, передбачають загальні принципи й засади ведення бухгалтерського обліку та формування показників, необхідних для цілей управління, тому вони не враховують особливості обліку, зумовлені специфікою технології та організації виробництва підприємства.

Вивчення практики управління витратами на підприємствах лакофарбової промисловості дозволило встановити відсутність єдиних методологічних підходів до формування інформації про витрати основної діяльності. Особливої ак-

туальності ці питання набувають у ході визначення номенклатури витрат виробництва для розрахунку собівартості напівфабрикатів і готової продукції.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні методологічні та організаційні проблеми бухгалтерського обліку витрат, калькулювання собівартості продукції, вибору методів обліку витрат в ринкових умовах господарювання досліджували багато вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, фінансистів, бухгалтерів.

Значну увагу таким питанням приділили в своїх працях вітчизняні вчені: О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валувєв, С.Ф. Голов, О.В. Карпенко, Т.П. Карпова, М.В. Кужельний, В.О. Ластовецький, Н.М. Малюга, Є.В. Мних, Л.В. Нападковська, О.В. Олійник, Г.О. Партин, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, Н.М. Ткаченко, А.В. Череп та ін. Серед зарубіжних авторів варто виокремити: І.А. Басманова, К. Друрі, Г. Муса, В.Ф. Палія, Ж. Ришара, Я.В. Соколова, Дж. Фостера, Р. Ханшманна, А.Д. Шеремета, А. Яругову.

Зазначені праці характеризуються вагомими науковими результатами, однак не вирішеним залишається ряд питань. Зокрема, відсутність галузевих методичних рекомендацій з методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції вимагає від підприємства не тільки розробки відповідної облікової політики, але й адаптації системи показників внутрішньогосподарського (управлінського) обліку до складання фінансової звітності. Така ситуація не завжди виправдана, оскільки система управління потребує оперативних даних, необхідних для прийняття ефективних рішень. Відповідно, актуальним питанням є з'ясування наявності обґрунтованих підходів до вибору методу обліку витрат основної діяльності та оцінка їх відповідності потребам управління підприємствами лакофарбової промисловості.

**Мета статті** – обґрунтування доцільності використання нормативно-попередільного методу обліку витрат основної діяльності з врахуванням організаційно-технологічних особливостей підприємств лакофарбової промисловості для потреб управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В умовах ринкових відносин підприємства є



економічно незалежними, тому ефективність управління залежить від рівня кваліфікації управлінського персоналу, а також повноти та якості інформаційного забезпечення. Ефективність діяльності залежить передусім від зниження витрат на одиницю продукції, збереження та підвищення її якості.

Враховуючи вид економічної діяльності підприємства і тип виробництва, особливості технологічного і виробничого процесу та інші організаційні моменти у виробництві й управлінні підприємства, визначаються методи обліку витрат на виробництво продукції і калькулювання її собівартості.

Детальну характеристику методів обліку витрат і калькулювання наведено в працях Ю.Я. Литвина [1] і М.Г. Чумаченка [2].

Методи обліку витрат і калькулювання застосовуються для розрахунку собівартості визначених видів, груп продукції (робіт, послуг). Отже, під методом обліку витрат розуміють сукупність способів відображення, групування та систематизації даних про витрати, що забезпечують досягнення визначеної мети, вирішення конкретного завдання; під методом калькулювання – сукупність прийомів розподілу витрат підприємства за калькуляційними статтями та визначення їх об'єктом калькулювання [3, с. 194].

Метод бухгалтерського обліку витрат процесу виробництва як сукупності – це сукупність прийомів можливого узгодження різних варіантів відображення у системі рахунків у певному порядку натуральних і вартісних його характеристик, технологічних і організаційних ознак, з одночасним вивченням двох його аспектів: процесу виробничого споживання і виготовлення продукту [4, с. 256].

У наукових працях немає єдності у підходах до класифікації методів обліку витрат. Наприклад, проф. В.В. Сопко поділяє методи бухгалтерського обліку витрат процесу виробництва за такими ознаками: однопередільний та багатопередільний; нормативний та ненормативний; безнапівфабрикатний та напівфабрикатний [5].

Вибір методу обліку витрат виробництва неможливий без належного аналізу прийомів та призначення окремих методів обліку. Відповідно, обґрунтовано найбільш прийнятною вважати класифікацію, запропоновану проф.

Ф.Ф. Бутинцем та ін. [3, с. 195], яка враховує технологічні й організаційні особливості процесу виробництва з орієнтацією на повноту відображення витрат в обліку та залежно від контролю за нормами витрат: методи обліку повної і неповної собівартості, нормативної та фактичної собівартості, позамовний і попроцесний.

Потреба в різній економічній інформації змінюється залежно від етапу прийняття рішень: пошук альтернативних варіантів дій та збір даних про них, планування діяльності, поточний контроль та наступний аналіз. Відсутність універсального методу обліку витрат змушує використовувати їх комплекс на різних етапах прийняття управлінських рішень.

Вибір методу калькулювання собівартості продукції повинен відбуватися з урахуванням багатьох чинників, зокрема мети, яку необхідно досягнути із застосуванням певного методу.

У своїй праці проф. В.В. Сопко вивчає методи обліку виробничих витрат з погляду їх адекватності процесу виробництва та зазначає, що методами бухгалтерського обліку процесу виробництва може бути сукупність тільки таких прийомів (способів), які, по-перше, містять у собі альтернативність вибору, і, по-друге, одночасно відображають процес виробництва як технологічну та організаційну сукупність, дозволяють вивчати процес з погляду виробничого споживання та як процес виготовлення майбутнього готового продукту [4, с. 257-260].

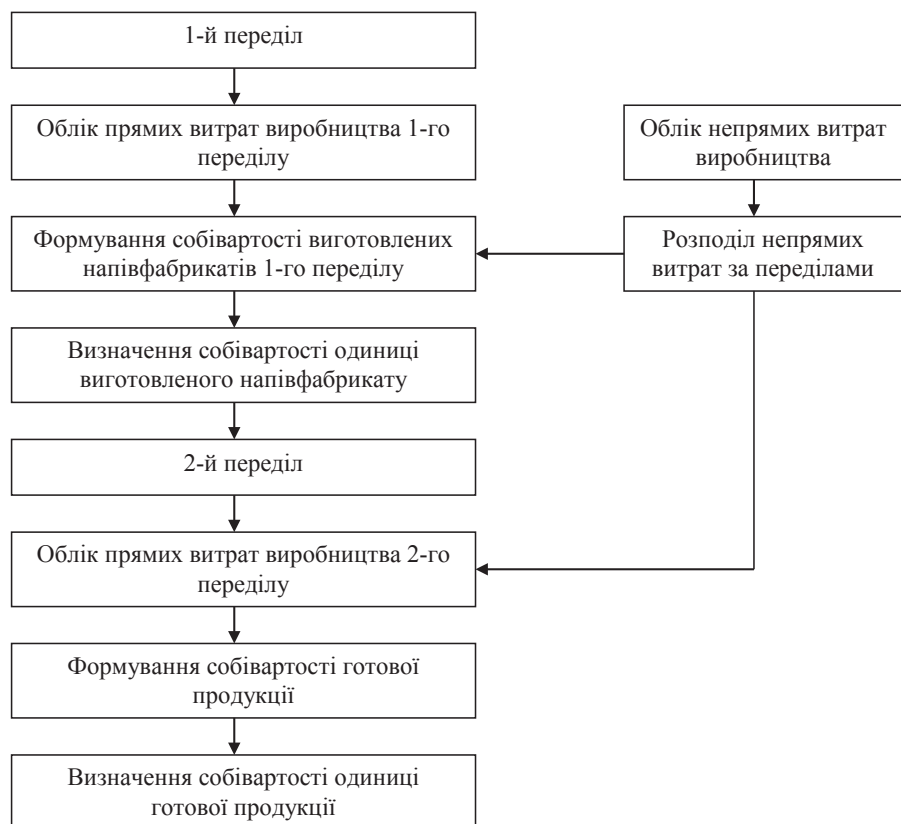


Рис. 1. Послідовність попередільного методу обліку витрат та калькулювання собівартості продукції на підприємствах лакофарбової промисловості

Створення інформаційної бази про виробничі витрати підприємства можливе тільки на основі системи обліку, побудованої адекватно до організаційних та технологічних особливостей діяльності підприємства та зосередженої на потребах користувачів бухгалтерської інформації як внутрішніх, так і зовнішніх.

Формування методики обліку процесу виробництва вимагає визначення певних принципів, форм і способів обліку, що дозволяють пізнавати споживання ресурсів у процесі виробництва. Розробка принципів і форм обліку створює умови для побудови моделі обліку процесу виробництва, яка повинна відтворювати структурні та організаційні взаємозв'язки, що виникають у ході технологічного процесу виготовлення продукції.

Розробка моделі обліку витрат процесу виробництва, вибір певних методів обліку витрат та способів їх розподілу за об'єктами обліку дозволяють сформулювати методику обліку процесу виробництва підприємств лакофарбової промисловості.

Дослідженнями встановлено, що лакофарбове виробництво належить до хімічної галузі промисловості, яка характеризується багатьма технологічними процесами, які охоплюють хімічні, фізико-хімічні, термо-електрохімічні та ін. Технологія, що застосовується в галузі, змінює первинний склад і структуру вихідної сировини й матеріалів. Специфіка сировини та технології її переробки обумовлює використання підприємствами галузі складного виробничо-технічного обладнання в умовах високих температур і агресивного середовища. Галузь у цілому характеризується невисокою трудомісткістю продукції, завдяки високому рівню автоматизації виробництва [6, с. 117].

За таких особливостей і умов, облік виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції в лакофарбовій промисловості проводять попередільним методом.

Облік за переділами застосовується у тих виробництвах, де випускається багато однакових одиниць продукції і немає необхідності уточнювати витрати щодо кожної з них.

Продукти у таких виробництвах є однаковими, передбачають однакову величину прямих і накладних витрат.

Витрати на одиницю продукції визначаються як середні витрати на кожну випущену одиницю продукції, для чого витрати на виробництво певного виду продукції за певний період часу діляться на загальний обсяг виробництва за відповідний період.

Попередільний метод обліку застосовується на підприємствах з однорідною за виходом сировиною та матеріалом і характером масової обробки продукції, під час виробництва якої переважають фізико-хімічні і термічні виробничі процеси. Перетворення сировини в готову продукцію на таких підприємствах відбувається в умовах безперервного і короткого технологічного процесу чи ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких є окремими самостійними переділами (фазами, стадіями) виробництва. Попередільний метод обліку застосовується також у виробництвах з комплексним використанням сировини.

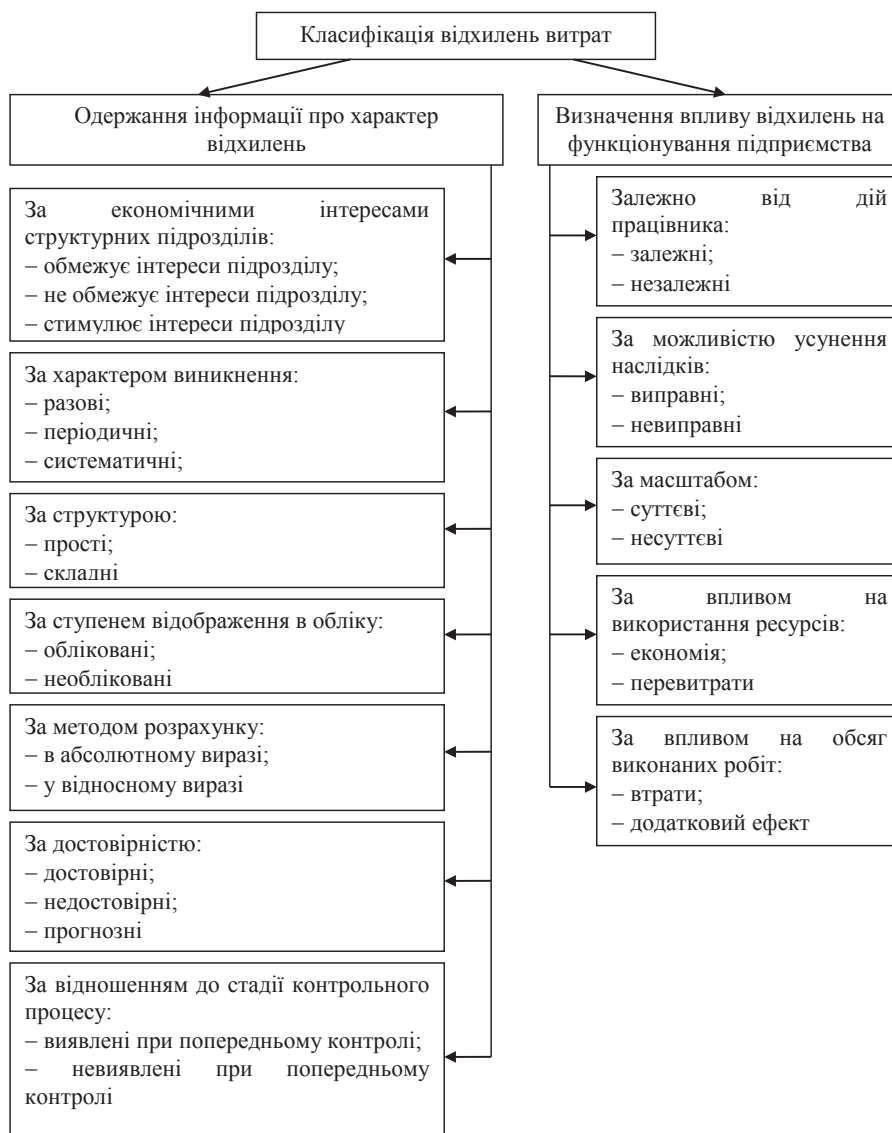


Рис. 2. Класифікація відхилень фактичних витрат від нормативних

Витрати групуються залежно від переділів основного виробництва, враховуючи статті матеріальних витрат, заробітну плату робітників з відрахуваннями. Об'єктом обліку витрат виробництва є напівфабрикат та готова продукція, перелік витрат визначається на основі технологічного процесу. Залежно від цього будується система формування і обліку витрат виробництва, оцінка незавершеного виробництва і калькулювання собівартості продукції.

Однорядний метод застосовується у тому випадку, якщо технологічний процес неподільний і від першої операції до останньої становить єдине ціле. Багаторядний метод використовується, якщо технологічний процес поділяється на декілька технологічних переділів (фаз, стадій, процесів, операцій) і в кінці кожного переділу отримується напівфабрикат.

Оскільки на підприємствах лакофарбової промисловості процес виробництва готової продукції складається з декількох послідовних технологічно закінчених переділів, то відбувається обчислення собівартості продукту кожного переділу, тобто готової продукції і напівфабрикатів, які реалізуються на сторону або використовуються для власних виробничих потреб.

Крім того, вивчення облікової політики підприємств лакофарбової промисловості Черкаської області показало, що на підприємствах застосовується попередільний метод калькулювання собівартості напівфабрикатним способом.

Оскільки більшість підприємств лакофарбової промисловості працює на двостадійному технологічному процесі: виробництво напівфабрикатних лаків і на їх основі фарб, то послідовність виконання облікових операцій із застосуванням попередільного методу на підприємствах лакофарбової промисловості матиме такий вигляд (рис. 1).

Особливістю застосування попередільного методу на підприємствах лакофарбової промисловості є калькулювання напівфабрикату, тобто результату окремого переділу. Це пов'язано з тим, що напівфабрикати власного виробництва, отримані в першому переділі, є вихідним матеріалом для наступного переділу або призначені для продажу. Тому виникає необхідність їх вартісної оцінки, тобто використання напівфабрикатного

способу попередільного методу обліку витрат виробництва.

До основних переваг напівфабрикатного способу належать [7, с. 154]:

- можливість обліку залишків незавершеного виробництва в місцях їх використання (накопичення, зберігання);
- наявність інформації про собівартість напівфабрикатів кожного цеху (переділу), яка є базою, необхідною для визначення цін для продажу напівфабрикатів іншим підприємствам;
- забезпечення організації обліку передачі напівфабрикатів з одного цеху в інший;
- можливість проведення інвентаризації незавершеного виробництва різних цехів у будь-які терміни.

Якісний аналіз витрат та їх вплив на кінцеві фінансові результати можливий лише при використанні нормативного методу обліку витрат, як невід'ємного елементу ведення бухгалтерського обліку протягом звітного періоду.

Незважаючи на переваги застосування попередільного методу обліку витрат напівфабрикатним способом, у процесі виробництва лакофарбової продукції виникає необхідність проведення ефективного контролю за рівнем виробничих витрат. Важливим засобом контролю за процесом формування витрат виробництва є нормативний метод, основою якого є об-

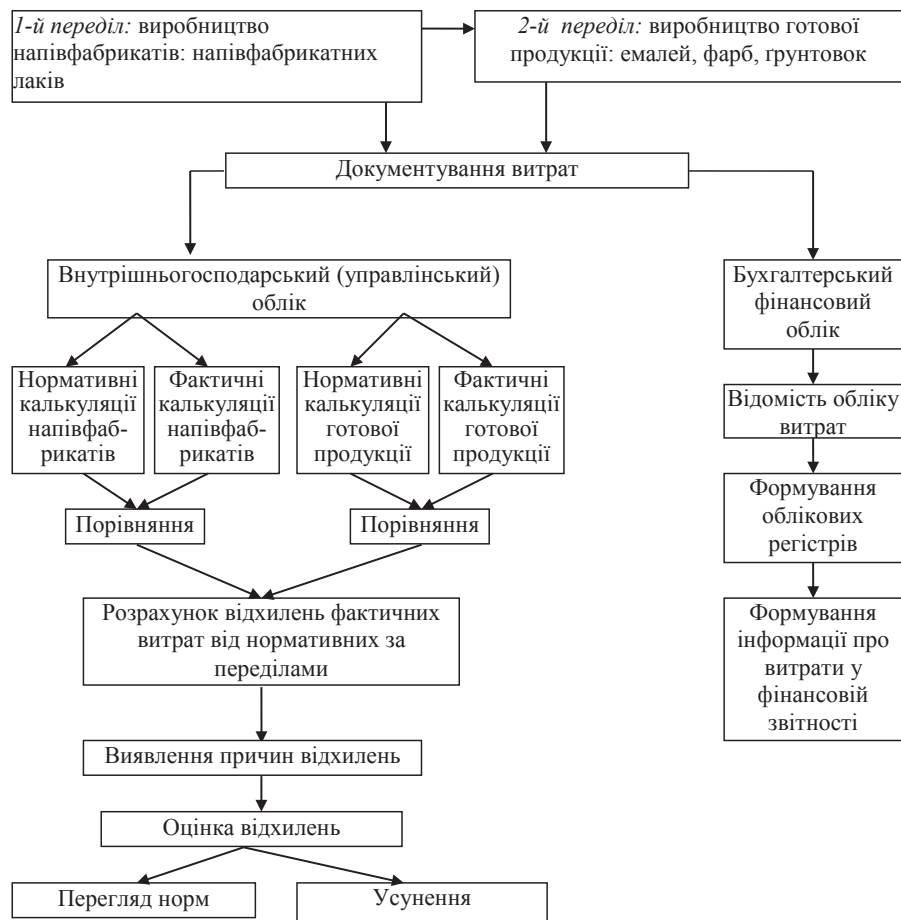


Рис. 3. Порядок обліку витрат підприємств лакофарбової промисловості з використанням нормативного та попередільного методів калькулювання

лік витрат згідно з чинними нормами та облік відхилень від встановлених норм, а також облік зміни норм.

Слід зауважити, що причинами відсутності нормативного методу обліку витрат на підприємствах лакофарбової промисловості є недостатня участь керівників і спеціалістів, а також нерозуміння переваг застосування цього методу.

Тобто такі причини можна поділити на дві групи: організаційні та методологічні. Причини організаційного порядку зводяться, як правило, до суб'єктивного підходу щодо впровадження нормативного методу обліку витрат. До причин методологічного характеру належать такі: недостатнє використання необхідної для прийняття управлінських рішень інформації про витрати виробництва та ін.

Отже, попередільний метод обліку витрат для забезпечення дієвості контролю за процесом формування витрат виробництва необхідно використовувати разом з нормативним методом. Застосування нормативного методу обліку витрат передбачає розробку заздалегідь системи нормативів і норм (планових, поточних). Планові величини ґрунтуються на минулому досвіді.

Важливим питанням системи обліку й калькулювання нормативних витрат є виявлення та контроль відхилень фактичних витрат від нормативних. Такі відхилення необхідно зазначати та аналізувати як за місцями їх виникнення, так і за основними причинами.

Виявлені відхилення документуються і списуються на собівартість виготовленого продукту. Поточний облік змін норм ведеться з огляду на причини і винуватців. Перевагами застосування нормативного методу є можливість поточного контролю за витратами та можливість аналізу причин і винуватців відхилень [8, с. 314].

Нормативний метод передбачає дотримання ряду вимог:

- створення системи чинних норм і нормативів, а на її основі – калькуляції нормативної собівартості;
- обчислення та облік витрат, пов'язаних з відхиленням від чинних норм і нормативів;
- визначення фактичної собівартості продукції на основі попередньо складеної нормативної собівартості.

Виявлення відхилення з одночасним відображенням в обліку дозволяє виділити відхилення від плану та їх вплив на фінансові результати діяльності в розрізі окремих господарських операцій.

Для контролю за процесом формування витрат основної діяльності підприємств лакофарбової промисловості велике значення має визначення науково обґрунтованої класифікації відхилень фактичних витрат від нормативних.

Вважається за доцільне в основу такої класифікації винести розподіл відхилень за напрямами контролю. На рисунку 2 наведено класифікацію відхилень фактичних витрат від нормативних [9, с. 250].

Слід зазначити, що важливою проблемою, яку вирішує класифікація відхилень, є обмеження багатьох відхилень, що підлягають контролю, і можливість зосередження на найбільш суттєвих з них. Такої думки більшість вчених, зокрема В.П. Суйц [10, с. 107], Н. Ханд [11, с. 20], А.Д. Шеремет [12, с. 413].

У процесі контролю за відхиленнями необхідно:

- по-перше, виявляти причини відхилень, які потребують залучення спеціалістів різних підрозділів і дозволяють виявити взаємозв'язок між центром відповідальності та конкретним працівником, а в подальшому ліквідувати або стимулювати відхилення залежно від впливу на фінансові результати діяльності;

- по-друге, оцінити відхилення, тобто визначити його вплив на процес виробництва лакофарбової продукції. Для оцінки відхилення як позитивного (економія) чи негативного (перевитрати) необхідно проаналізувати обсяг виготовленої продукції в натуральному вираженні. Природно, що при перевиконанні обсягів збільшення використаних ресурсів не можна вважати перевитратами, і навпаки.

До того ж витрати, закріплені за центром відповідальності, ним рідко повністю контролюються, тому потрібно намагатися закріплювати за центром відповідальності такі витрати, які такий центр був би в змозі контролювати, а неконтрольовані витрати виділяти окремо.

З метою забезпечення дієвого контролю за виробничими витратами в процесі виробництва лакофарбової продукції виникає необхідність застосування нормативного методу калькулювання. Це дозволило обґрунтувати доцільність використання нормативно-попередільного методу обліку витрат основної діяльності підприємств лакофарбової промисловості і калькулювання собівартості продукції напівфабрикатним способом (рис. 3).

Використання нормативно-попередільного методу обліку витрат і калькулювання підприємствами лакофарбової промисловості має передбачати нормування:

- прямих витрат за переділами та видами готової продукції;
- непрямих витрат за окремими переділами.

**Висновки.** За результатами дослідження облікової політики підприємств лакофарбової промисловості Черкаської області встановлено, що на підприємствах застосовується попередільний метод калькулювання собівартості напівфабрикатним способом.

Задля забезпечення дієвого контролю за виробничими витратами в процесі виробництва лакофарбової продукції виникає необхідність застосовувати нормативний метод калькулювання. Це дозволить обґрунтувати доцільність використання нормативно-попередільного методу обліку витрат основної діяльності підприємств лакофарбової промисловості і калькулювання собівартості продукції напівфабрикатним способом.



Впровадження такого порядку до облікової політики підприємств лакофарбової промисловості сприяло розробці шляхів усунення виявлених непродуктивних витрат і причин негативних відхилень за рахунок підвищення достовірності бухгалтерської інформації про витрати, оперативного та результативного проведення їх економічного аналізу, забезпечення дієвого контролю на підставі обліку витрат за переділами згідно з чинними нормами та обліку відхилень від встановлених норм.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Литвин Ю.Я. Нормативний метод планування і обліку витрат / Ю.Я. Литвин, О.В. Блоцький; редкол.: В.Д. Гревцов та ін. – К.: Урожай, 1986. – 160 с.
2. Чумаченко Н.Г. Методы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции / Н.Г. Чумаченко. – М., 1965. – 123 с.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, З.Ф. Канурна, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 480 с.
4. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) / за ред. проф., д-ра екон. наук В.В. Сопка та О.В. Бойка. – К.: «Фенікс», 2001. – 468 с.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. / В.В. Сопко. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
6. Ластовецький В.О. Галузевий бухгалтерський облік: проблеми теорії і практики / В.О. Ластовецький. – Чернівці: Прут, 2005. – 200 с.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Л.В. Нападовська. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
8. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання: моногр. / О.В. Карпенко. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 341 с.
9. Пилипів Н.І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах: моногр. / Н.І. Пилипів. – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.
10. Суйц В.П. Внутрипроизводственный контроль / В.П. Суйц. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 127 с.
11. Ханд Н. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Н. Ханд; пер. с нем.; под ред. А.А. Турчина, Л.Г. Головича, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
12. Управленческий учет: учебн. пособ. / под ред. А.Д. Шеремета. – М.: ФБК-ПРЕСС, 2000. – 512 с.

УДК 657.6

**Романів С.Р.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету***Голяш І.Д.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету***Романів Р.В.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри обліку у виробничій сфері  
Тернопільського національного економічного університету*

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАДРОВОГО АУДИТУ ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

### THEORETICAL ASPECTS OF PERSONNEL AUDIT EVALUATION IN HUMAN RESOURCE SYSTEM

#### АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам кадрового аудиту оцінки системи управління персоналом підприємства. Розроблені пропозиції щодо визначення основних етапів і напрямів кадрового аудиту; охарактеризовано елементи кадрового аудиту на підприємстві; узагальнено характерні риси концепцій управління персоналом та порядок оцінки кадрів.

**Ключові слова:** кадровий аудит, персонал, система управління персоналом, оцінка персоналу, мотивація праці.

#### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам кадрового аудита оценки системы управления персоналом предприятия. Разработаны предложения по определению основных этапов и направлений кадрового аудита; охарактеризованы элементы кадрового аудита на предприятии; обобщены черты концепций управления персоналом и порядок оценки кадров.

**Ключевые слова:** кадровый аудит, персонал, система управления персоналом, оценка персонала, мотивация труда.

#### ANNOTATION

This paper is devoted to problems of HR audit evaluation in company's management system. Some suggestions to determine the main stages and directions of personnel audit are developed; elements of personnel audit in the enterprise are described; the characteristics of the concepts of HR evaluation procedure are summarized.

**Keywords:** human resources audit, personnel, personnel management system, personnel assessment, motivation of labour.

**Постановка проблеми.** Нині перед сучасним менеджментом особливо гостро стоїть проблема забезпечення виживання підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища та своєчасне виявлення негативних тенденцій, які можуть свідчити про настання кризового становища.

При цьому роль управлінського апарату полягає у тому, щоб виявити зміни в зовнішньому і внутрішньому середовищі на основі отриманої економічної інформації та розробити стратегію виживання фірми в умовах жорстокої конкуренції. На жаль, ці завдання не усвідомлюються більшістю виробничого та управлінського персоналу, що пояснюється історією розвитку України, коли кадри управлінців жили у су-

пільстві з іншими соціальними цінностями та пріоритетами, і за минулі роки незалежності порівняно мало відбулося змін у їх психології. У таких умовах виникає розрив між вимогами виробничої системи, яка різко змінилася в результаті політичних та економічних умов, та підготовкою управлінського апарату. Для усунення цього протиріччя необхідно адаптувати систему управління до змін середовища.

У сучасних умовах персонал є одним із потенційних ресурсів розвитку підприємства, його цінністю і головним стратегічним ресурсом у конкурентній боротьбі. З огляду на це, перед аудитом стоїть завдання щодо вибору виду та методики проведення перевірки фінансово-господарської діяльності підприємства на предмет виявлення проблем як суто бізнесового і технологічного характеру, так і проблеми людських ресурсів. Встановити такі проблеми і знайти шляхи їх вирішення можливо у результаті проведення кадрового аудиту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Висвітлення аспектів кадрового аудиту та організації системи управління персоналом знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних науковців, як: В. Васильченко, Н. Гавкалова, Н. Геліч, А. Гриненко, О. Грішнова, І. Голяш, В. Немченко, С. Поважний, О. Пиронкова, С. Романів, В. Савчук, В. Хомутенко, З. Шершньова та ін.

Хоча термін «кадровий аудит» нині досить поширений, конкретний зміст цього терміна відомий далеко не всім. Найбільш поширений підхід до розуміння суті кадрового аудиту зводиться до трактування його як інструменту діагностики та управління кадровими процесами, сукупності методів кількісної та якісної оцінки персоналу в цілому і його окремих параметрів.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Спираючись на результати

попередньо проведених досліджень, необхідно відзначити, що і надалі залишаються недостатньо вивченими питання стосовно кадрового аудиту ефективності оцінки системи управління персоналом підприємства.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження основних напрямів кадрового аудиту в системі управління персоналом підприємства.

**Основним завданням** нашого дослідження виступає визначення основних блоків (елементів) оцінки системи управління персоналом підприємства у ході проведення кадрового аудиту.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Взаємозв'язок економічного зростання і людського розвитку традиційно є однією із ключових проблем економічних, філософських, соціологічних і багатьох інших досліджень. Продуктивні сили і виробничі відносини постійно розвиваються, при цьому відбувається зростання ролі людини внаслідок інноватизації економічного життя суспільства. Індивід – носій людського капіталу прогресивного розвитку господарських процесів. Нині людина з притаманними їй досвідом, навичками та вміннями стає ключовою фігурою виробничого процесу. Її людський капітал виступає вирішальним фактором виробництва [1, с. 118].

Значення людського капіталу в системі основних факторів виробництва унікальне. Воно обумовлене тим, що всі фактори можуть взаємодіяти у виробничих процесах лише завдяки трудовій діяльності людини. Роль індивіда у виробництві визначається тим, що він є не тільки творцем і носієм людського капіталу. Людина як суб'єкт виробничих відносин використовує надбаний людський капітал, і ці дії стають

джерелом створення матеріально-речових, науково-дослідних і організаційно-управлінських факторів розвитку підприємства [2, с. 87].

Варто зазначити, що людський фактор є важливішим від фінансового і матеріального факторів. При цьому підготовка персоналу забезпечує випуск конкурентоспроможної та якісної продукції. Тому людські ресурси переважно визначаються не кількісними (чисельністю), а їх якісними характеристиками.

Якщо на рівні господарюючих суб'єктів різних форм власності переважно користуються поняттям «управління персоналом» і «управління кадрами», то на державному і регіональному рівнях – поняттям «управління трудовими ресурсами». За останні 10-15 років відбувся перехід в управлінській науці від класичної концепції (управління трудовими ресурсами) до сучасної концепції (управління людськими ресурсами). При цьому сучасна концепція відображає систему теоретико-методологічних поглядів на розуміння людських ресурсів, мотивацію людини, розвиток і потреба у її здібностях відповідно. На рисунку 1 представлено основні характерні риси концепцій управління персоналом.

Насамперед підприємства повинні звертати особливу увагу на соціально-економічні фактори активізації діяльності персоналу, оскільки від цього залежать результат роботи колективу і конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на ринку.

Аудит у сфері праці – це система заходів із збору, аналізу інформації, оцінки на цій основі ефективності діяльності підприємства щодо організації праці та регулювання соціально-тру-

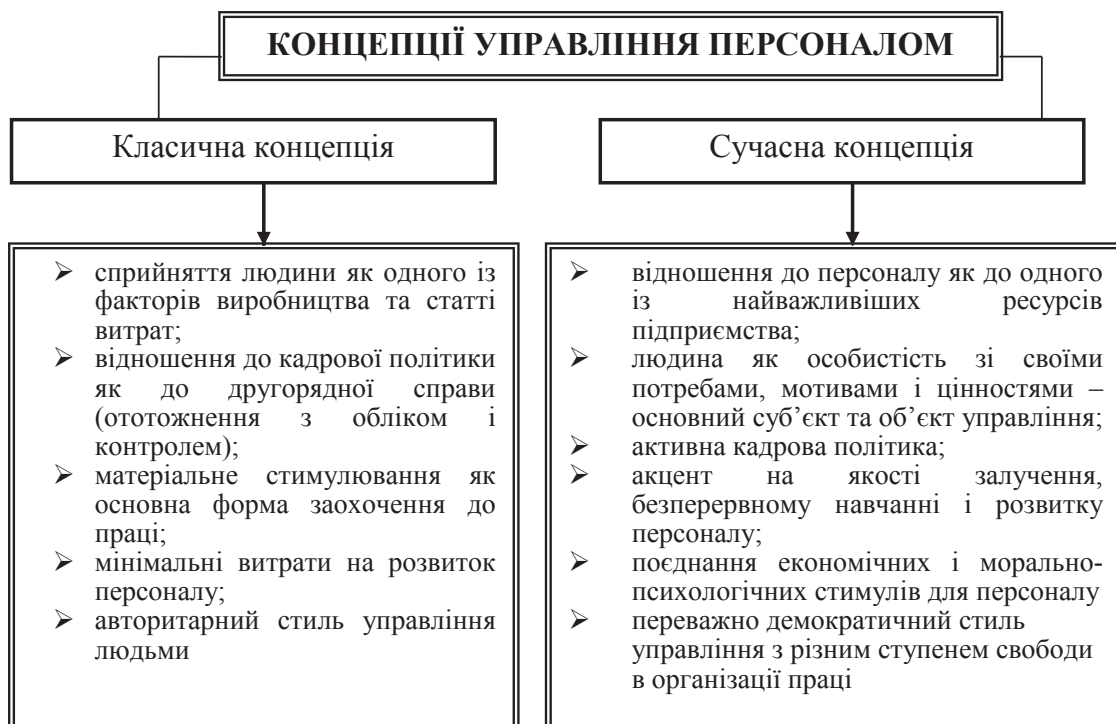


Рис. 1. Характерні риси концепцій управління персоналом

дових відносин, об'єктами якого є трудовий колектив загалом, персонал підприємства та його діяльність. На думку С.Р. Романів, кадровий аудит – це потужний інструмент, що дозволяє керівництву суб'єкта господарювання отримати інформацію про те, наскільки система управління персоналом відповідає цілям і завданням, що стоять перед нею [3].

У процесі кадрового аудиту здійснюється такі дії:

- оцінка кадрової політики і стратегії підприємства, включаючи положення на ринку праці, цілісність і системність поставлених ці-

лей, розуміння їх службою управління персоналом і керівниками;

- оцінка технології управління персоналом, включаючи аналіз відбору і прийому персоналу, трудової адаптації і використання персоналу, системи навчання і професійного просування;

- забезпечення відповідності результатів управління персоналом системі зовнішніх і внутрішніх умов, узгодженості дій на всіх рівнях управління персоналом;

- формування ефективної системи стратегічного й оперативного планування, контролю,

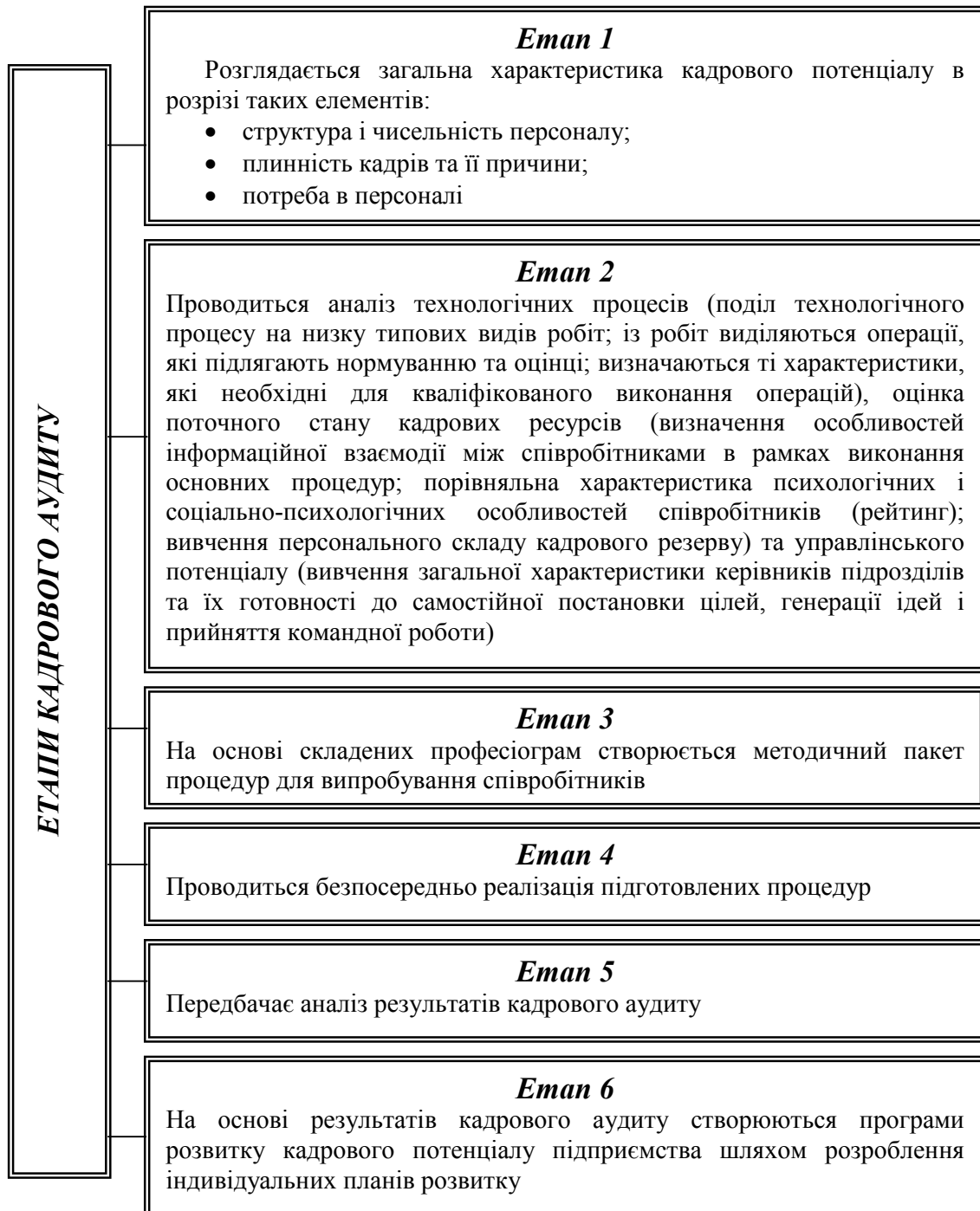


Рис. 2. Основні етапи кадрового аудиту [розроблено авторами]



обліку за реалізацією планів, обліку руху персоналу, проведення кадрової політики;

- оцінка показників ефективності праці, її умов, аналіз витрат праці, чисельності та складу працівників, використання коштів на оплату праці;

- оптимізація кадрового складу та реорганізація структури управління на основі впровадження ефективніших методів і процедур;

- оцінка роботи кадрової служби, включаючи уточнення обов'язків і відповідальності працівників, їх внеску в ефективність діяльності підприємства;

- розробка рекомендацій щодо змін у політиці та стратегії управління персоналом [4, с. 48].

Для того щоб краще зрозуміти суть кадрового аудиту, представимо етапи його проведення (рис. 2).

За результатами кадрового аудиту даються рекомендації щодо оптимізації кадрової структури, навчання персоналу і підвищення його кваліфікації. Варто зазначити, що результати кадрового аудиту завжди обговорюються із співробітниками, що є основою для подальшого кар'єрного консультування працівників підприємства. Поряд з тим керівництво отримує повну інформацію про свої кадрові ресурси, на основі якої можна побудувати довгострокові плани розвитку кадрового потенціалу.

Кадровий аудит доцільно розглядати у розрізі таких основних блоків (елементів) оцінки системи управління персоналом підприємства:

- аудит суб'єктів управління персоналом (включає оцінку управлінської компетентності керівництва і професійних навиків фахівців кадрової служби);

- аудит об'єктів управління (оцінка персоналу та ефективності корпоративної культури і соціально-психологічного клімату у колективі);

- аудит системи управління персоналом (аналіз кадрових технологій підприємства щодо оптимальності процедури відбору і прийому на роботу та адаптації, ефективності системи оцінки та навчання персоналу тощо) [5, с. 198-199].

Охарактеризуємо детальніше основні елементи кадрового аудиту на підприємстві.

Аудит суб'єктів управління персоналом являє собою оцінку управлінської компетентності керівників, а також професійних навичок фахівців кадрової служби. Основними причинами того, що компанія зробила запит на подібну форму аудиту, є незадоволеність кваліфікацією керівників, зміна команди керівників або призначення нового топ-менеджера, виникнення нових напрямів роботи компанії. Зокрема, В.В. Немченко і В.П. Хомутенко таку ситуацію пояснюють на прикладі певної компанії, що була монополістом у своєму регіоні і у складі якої існували окремі структурні підрозділи. На перспективу передбачалося на основі відокремлених структур сформувати незалежні компанії. При цьому створені нові підприємства повинні

були вийти на ринок, де вже були присутні інші серйозні конкуренти. Відповідно, директорів одного із створених підприємств шляхом виділення зі складу головної компанії необхідно було зрозуміти, чи здатні його менеджери впоратися з подібним завданням, та підготувати їх до роботи в нових умовах [5, с. 198].

У рамках аудиту об'єктів управління проводиться оцінка персоналу, досліджується ефективність корпоративної культури і традицій, що склалися в організації, а також особливості соціально-психологічного клімату у колективі. Аудитор вивчає лояльність та ступінь задоволеності співробітників рівнем заробітної плати, системою матеріального стимулювання, умовами праці тощо [5, с. 198].

У ході кадрового аудиту системи управління персоналом увага звертається на такі нюанси, як: коректність кадрової документації, порядок оновлення якісного складу персоналу, система оцінки персоналу і його навчання тощо.

Для визначення ефективності роботи персоналу аудитор необхідно періодично оцінювати його діяльність з метою вирішення поставленого перед підприємством завдання та управління досягнутими результатами роботи і процесом господарювання.

Ми встановили, що зарубіжні аудитори у своїй роботі по оцінці персоналу фірми використовують таку класифікацію цілей оцінки персоналу:

- інформативна, суть якої полягає у забезпеченні інформацією про виконання поставлених завдань;

- мотиваційна, яка сприяє покращенню результатів праці персоналу фірми через матеріальну і моральну винагороди;

- адміністративна, що забезпечує вирішення питань пов'язаних із прийняттям кадрових рішень з подальшим їх контролем.

Варто зазначити, що ефективність використання персоналу у виробництві визначається задоволенням роботою, заробітною платою чи діями керівництва. Тому важливого значення набуває можливість оцінки якості персоналу як одного із стратегічних ресурсів підприємства. Проте серед науковців досі немає єдиного підходу до оцінювання ефективності системи управління персоналом.

Процес оцінювання персоналу слід розглядати з трьох сторін: з одного боку як елемент управління, з другого – як систему атестації кадрів, а з третього – як необхідний засіб вивчення якісного складу кадрового потенціалу фірми, його сильних і слабких сторін і як результат – це основа для удосконалення його індивідуальних трудових здібностей і підвищення кваліфікації відповідно.

Варто зазначити, що на зарубіжних фірмах значну увагу приділяють осучасненню систем оцінки різних категорій персоналу, зокрема його самооцінці. За результатами досліджень проведених американською корпорацією «Дже-

нерал електрик» близько 90% керівників і 86% підлеглих самооцінку персоналу вважають обов'язковою складовою системи оцінки в цілому [6, с. 145].

У подальшому представимо методи оцінки роботи персоналу у вітчизняній і зарубіжній практиці аудитора, вибір яких залежить від конкретних цілей підприємства стосовно кадрової політики. При цьому основними цілями, які ставить перед собою аудитор, є такі:

1) встановити рівень забезпеченості підприємства потрібною чисельністю персоналу;

2) оцінити професійно-кваліфікаційний рівень персоналу;

3) виявити відповідність розміщення кадрів підприємства вимогам посадових інструкцій;

4) оцінка потенційних можливостей співробітників.

Зокрема, українські вчені-економісти усі методи оцінки роботи персоналу фірми згрупували таким чином:

– до першої групи включено методи виявлення показників (вивчення документів, спостереження, опитування, бесіди) і методи обробки та оформлення інформації;

– до другої групи внесено методи вимірювання показників: натуральні та вартісні виміри, метод балового оцінювання, практичні методи (описові характеристики, порівняння з ідеалом, реальним об'єктом тощо) [7, с. 89].

На основі вивчення досвіду оцінки персоналу за кордоном ми прийшли до висновку, що ідеальним є метод еталонів, перевагою якого є те, що він формує реальний еталонний набір якостей працівника і дозволяє оцінити наскільки персонал підприємства йому відповідає [8; 9].

Досить ефективним методом оцінки керівників і спеціалістів є оцінка за досягненням поставлених цілей, яка включає такі етапи:

– визначення кількох ключових функцій працівників;

– конкретизація кожної функції встановленням певних економічних показників (обсяг робіт, якість, витрати, прибуток тощо);

– визначення конкретних показників для оцінки результатів діяльності;

– порівняння досягнутих результатів із заздалегідь встановленими «стандартами виконання» і визначення оцінного бала;

– розрахунок середньої оцінки, що відображає рівень досягнення поставлених цілей [6, с. 145].

Вибір аудитором методу оцінювання роботи персоналу залежить від конкретних цілей підприємства, що стосуються кадрової політики, а саме: визначення забезпеченості підприємства необхідною чисельністю працівників; оцінка професійно-кваліфікаційного рівня персоналу; виявлення відповідності розміщення кадрів вимогам посади; оцінка потенційних можливостей співробітників; управління досягненнями [6].

Оцінювання персоналу дозволяє проаналізувати кадровий потенціал підприємства і є основою для проведення атестації, підвищення кваліфікації, забезпечення інформацією працівників про результати оцінювання, оцінки ступеня готовності підприємства до змін, виявлення існуючої корпоративної культури, визначення досягнення поставлених цілей.

Отже, результатом даного етапу кадрового аудиту системи управління персоналом є виявлення проблемних зон в ділянці управління персоналом: відсутність перспективної стратегії управління персоналом і кадровою політикою; децентралізація функцій управління персоналом на підприємстві не дозволяє розглядати всі підрозділи і фахівців з управління персоналом як єдиний механізм реалізації кадрової політики; слабкий розвиток інформаційних каналів між виконавчим апаратом і філіями тощо.

Поряд з виявленням проблемних питань у ході кадрового аудиту важливо розробити рекомендації щодо їх усунення, а саме:

– уніфікація стратегії управління персоналом відповідно до єдиних підходів до управління кадровими ресурсами;

– удосконалення процедур пошуку та підбору кваліфікованих кадрів;

– формування кадрового резерву;

– розробка системи мотивації персоналу, спрямованої на підвищення ефективності праці й задоволеності співробітників заробітною платою;

– розширення спектра методів і технологій оцінки персоналу, удосконалення процедур атестації;

– створення централізованої служби управління персоналом, навчання її співробітників сучасним технологіям у даній сфері.

**Висновки.** Найбільш поширений підхід до розуміння суті кадрового аудиту зводиться до трактування його як інструменту діагностики та управління кадровими процесами, сукупності методів кількісної та якісної оцінки персоналу в цілому і його окремих параметрів.

Однак варто зазначити, що у ході проведення кадрового аудиту визначається не тільки рівень відповідності співробітників займаним посадам, але й оцінюються особистісні якості і дається характеристика окремим працівникам. Крім того, також можна виявити існуючі в трудовому колективі формальні і неформальні групи, їх лідерів, дослідити соціально-психологічний клімат на підприємстві тощо. Кадровий аудит має сприяти вирішенню питання ефективного формування та використання трудового потенціалу персоналу, його відповідності стратегії, створенню сприятливого психологічного середовища у колективі. Таким чином, кадровий аудит дає змогу проаналізувати: рівень кадрового забезпечення і потреб у персоналі, потреби у його професійному розвитку, стиль управління, соціально-психологічний клімат, інноваційний потенціал, розподіл персоналу на підприємстві тощо.

З метою встановлення того, чи є робота персоналу ефективною аудитором, варто періодично проводити оцінку його діяльності. Такий контроль має на меті вирішення поставлених перед підприємством завдань щодо управління досягнутими фінансовими результатами роботи і процесом діяльності певного підприємства.

Отже, кадровий аудит є не тільки потужним інструментом, що дозволяє керівництву підприємства з'ясувати, наскільки система управління персоналом відповідає цілям і завданням, що стоять перед нею, але також дає можливість більш точно виробити чіткі рекомендації з її оптимізації та намітити конкретну програму її вдосконалення.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А. Людський розвиток: навч. посібник / О.А. Грішнова. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
2. Франко Л. Трансформуюча роль людського капіталу в процесі взаємодії факторів виробництва / Л. Франко // Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: «Актуальні проблеми економіки і управління в сучасних соціально-економічних умовах». – Дніпропетровськ, 2012. – С. 86-87.
3. Романів С.Р. Кадровий аудит: його сутність, завдання та основні елементи / С.Р. Романів // Матеріали наукової інтернет-конференції: «Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки». – Кам'янець-Подільський, 2011. – С. 244-245.
4. Черчик Л. Аудит у сфері праці / Л. Черчик // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції: «Сучасні кризові явища в економіці та проблеми облікового, контрольного і аналітичного забезпечення управління підприємством». – Луцьк.-2010. – С. 47-48.
5. Немченко В.В. Практичний курс внутрішнього аудиту: підручник / В.В. Немченко, В.П. Хомутенко, А.В. Хомутенко. – К: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.
6. Данилюк І.В. Облік розрахунків з оплати праці: шляхи вдосконалення / І.В. Данилюк, Н.П. Михайлишин // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 4. – С. 144-148.
7. Геліч Н.В. Сучасні методи оцінки роботи персоналу підприємства / Н.В. Геліч // Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції: «Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління». – Львів, 2012. – С. 89-90.
8. Дубенко В.В. Оценка эффективности управления персоналом на промышленных предприятиях: дис. ... на соиск. уч. степ. к.э.н. – М., 2005. – 196 с.
9. Базаров Т.Ю. Управление персоналом: учебн. пособ. / Т.Ю. Базаров, Б.Л. Еремина. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 175 с.

УДК 330.522.4:657(477)

Сирцева С.В.

*кандидат економічних наук,  
асистент кафедри обліку й аудиту  
Миколаївського національного аграрного університету*

Криклива А.С.

*магістр обліково-фінансового факультету  
Миколаївського національного аграрного університету*

Співаченко Р.О.

*магістр обліково-фінансового факультету  
Миколаївського національного аграрного університету*

## ОБЛІК ЗАПАСІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ

### INVENTORY ACCOUNTING ACCORDING TO NATIONAL AND INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS: COMPARATIVE ANALYSIS

#### АНОТАЦІЯ

Розглянуто основні аспекти обліку запасів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Надана порівняльна характеристика поняття «запаси», їх класифікації, визнання, оцінки та відображення в обліку та звітності. Встановлено, що між П (С)БО та МСБО існують певні відмінності, а саме сфера їх застосування, класифікація, оцінка та перелік витрат, які не включаються до первісної вартості запасів. Крім того, обсяг інформації про запаси, що розкривається, згідно з МСБО 2 «Запаси», є ширшою порівняно з П (С)БО 9 «Запаси». З метою уніфікації П (С)БО 9 до МСБО 2 обґрунтовано необхідність суттєвих доопрацювань і доповнень у напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання.

**Ключові слова:** облік, запаси, оцінка запасів, положення (стандарти) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти бухгалтерського обліку.

#### АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные аспекты учета запасов за национальными и международными стандартами бухгалтерского учета. Предоставлена сравнительная характеристика понятия «запасы», их классификации, признания, оценки и отражения в учете и отчетности. Определено, что между П (С)БУ и МСБУ существуют определенные различия, а именно область их применения, классификация, оценка и перечень затрат, которые не включаются в первоначальную стоимость запасов. Кроме того, объем информации о запасах, в соответствии с МСБУ 2 «Запасы», является более широким в сравнении с П (С)БУ 9 «Запасы». С целью унификации П (С)БУ 9 к МСБУ 2 обоснована необходимость существенных доработок и дополнений в направлении приспособления их к конкретным условиям хозяйствования.

**Ключевые слова:** учет, запасы, оценка запасов, положения (стандарты) бухгалтерского учета, международные стандарты бухгалтерского учета.

#### ANNOTATION

The paper considers key aspects of inventory accounting according to national and international accounting standards. It provides the comparative characteristic of the concept of «inventories», their classification, recognition, measurement and accounting and reporting. It is established that Regulations (Standards) of Accounting and IAS differ in several ways, namely, scope, classification, valuation and list of expenses that are not included in the initial cost of inventories. In addition, the amount of information about inventories, which is disclosed in accordance with IAS 2 «Inventories», is broader compared to R (S)A 9. Thus, the question of unification of R (S)A 9 and IAS 2 requires significant improvements and additions towards its adaptation to the specific economic conditions.

**Keywords:** accounting, inventory, inventory valuation, regulations (standards) of accounting, international accounting standards.

**Постановка проблеми.** Європейський вибір України потребує від неї стандартизації національної системи бухгалтерського обліку та складання звітності, що є інформаційною базою для прийняття виважених управлінських рішень. У Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку дотримано вимоги міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності з урахуванням економічних, правових, податкових особливостей нашої держави, але існують певні невідповідності національних стандартів міжнародним, у тому числі в частині обліку запасів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями обліку запасів займалися низка вчених-науковців, зокрема: Ф.Ф. Бутинець [1], М.В. Кужельний [2], Т.Г. Китайчук [3], В.В. Сопко [4] та інші. Проте що стосується дослідження обліку запасів за міжнародними стандартами, то цьому питанню приділяється незначна увага. Тому, на нашу думку, є доцільним розглянути це питання.

**Мета дослідження** – розглянути особливості обліку запасів підприємства згідно з національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та порівняти їх з міжнародними стандартами задля виявлення основних розбіжностей між ними.

**Викладення основного матеріалу.** Фінансова звітність українських компаній все частіше стає об'єктом вивчення і аналізу інвесторів, кредиторів та інших користувачів. У країні створюються акціонерні товариства, корпорації, відбувається їх злиття та придбання. У цих умовах фінансова звітність компаній, залучених в тому або іншому ступені у процес глобалізації, є основою для ухвалення управлінських рішень.



Реформування національної системи обліку вимагає від фахівців не тільки знань міжнародних стандартів, але і дослідження ступеня повноти їх використання, аналізу невідповідності національних стандартів положенням міжнародних, виявлення причин таких невідповідностей та можливості їх усунення.

Запаси є найбільш значною частиною активів підприємства. Вони займають домінуючу позицію у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності, їх облік і оцінка впливають на результати господарської діяльності підприємства та на розкриття інформації про його фінансовий стан.

Облік наявності та руху запасів в Україні здійснюється лише на рахунках у системі постійного обліку запасів відповідно до П (С)БО 9 «Запаси» [5]. Але, оскільки національні стандарти обліку розроблені на основі міжнародних і не повинні суперечити їм, неможливо не звернути увагу на Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [6].

З метою аналізу спільних та відмінних особливостей цих положень, необхідно виконати їх порівняння, результати якого наведено у таблиці 1.

Оскільки національні стандарти розроблялися на основі міжнародних, тому П (С)БО 9 «Запаси» та МСБО 2 «Запаси» мають такі спільні моменти:

- терміни, що використовуються в стандартах – запаси, чиста вартість реалізації;
- визначення поняття «запаси»;
- методи оцінювання запасів при їх вибутті;
- оцінка запасів на дату балансу;
- розкриття інформації про запаси у фінансовій звітності.

Проте, між П (С)БО та МСБО існують певні відмінності.

Перш за все, визначення терміну «запаси» в обох стандартах практично аналогічні, проте згідно національного стандарту до запасів відносяться також активи, які утримуються для споживання в процесі управління підприємством. Таке доповнення є доцільним, оскільки запаси також використовуються на підприємстві для потреб управління, під час заготівлі, збереження та збуту.

Щодо сфери застосування стандартів також існують деякі несхожості. Перелік видів діяльності і суб'єктів господарювання, що не застосовують МСБО 2 до оцінки запасів по справедливій вартості набагато ширше, ніж в П (С)БО 9. Для вказаних суб'єктів господарювання МСБО 2 визначає свої вимоги щодо оцінки запасів. Таке доповнення у МСБО 2 є доречним через специфіку вказаних видів діяльності.

Аналізуючи класифікацію запасів, видно, що П (С)БО 9 містить докладніший перелік активів, які визначаються запасами. МСБО 2 порівняно з П (С)БО 9 не виділяють в окрему групу запасів малоцінні та швидкозношувані предмети. Для МСБО 2 важливим у цьому питанні є професійна думка бухгалтера.

Вимоги в частині первісної оцінки запасів за МСБО 2 та П (С)БО 9 дещо не збігаються. Поняття «первісної вартості» в МСБО 2 відсутнє, а первісна вартість придбання запасів, згідно П (С)БО 9, залежить від джерела придбання: придбані за плату, виготовлені власними силами, внесені до статутного капіталу підприємства, одержані безоплатно, придбані у результаті обміну на подібні запаси. Така конкретизація способів визначення первісної вартості в залежності від джерела придбання сприяє більш достовірній оцінці запасів та відображенню інформації у фінансовій звітності.

В обох стандартах наведено перелік витрат, які не включаються до вартості запасів, а визнаються як витратами підприємства. Але і тут є деякі відмінності. Так, згідно з МСБО 2, включаються із собівартості запасів витрати на зберігання (крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для підготовки до наступного етапу виробництва). А згідно з П (С)БО 9, не включаються до первісної вартості фінансові витрати, методологічні засади формування інформації, про які у бухгалтерському обліку визначає П (С)БО 31 «Фінансові витрати» [9].

Крім цього, є декілька положень, які наведені у МСБО, але відсутні у П (С)БО.

Так, у МСБО 2 приділено увагу питанням витрат, пов'язаних з переробкою запасів. У П (С)БО 9 вказані питання розглядаються у П (С)БО 16 «Витрати».

Також МСБО 2 передбачає можливість створення резерву знецінення запасів (особливо для тих, які реалізуються за твердим контрактом). У П (С)БО 9 такого положення немає. МСБО 2 не дозволяє включати до витрат на придбання запасів курсові різниці, що виникають унаслідок останнього придбання запасів. У П (С)БО 9 таке положення відсутнє, але у П (С)БО 21 «Курсові різниці» [10] подібне положення відповідає МСБО 2.

МСБО 2 передбачає сторнування збитків вад знецінення у разі, коли обставин, що спричинили списання запасів, більше немає. Згідно з П (С)БО 9, у подібному випадку раніше визнані витрати не стернуються, а визнаються доходом.

Обсяг інформації про запаси, що розкривається, згідно з МСБО 2 «Запаси», є ширшою порівняно з П (С)БО 9. Так, у фінансових звітах, згідно з МСБО 2 «Запаси», необхідно розкривати:

а) облікові політики, прийняті для оцінки запасів, включаючи використані формули собівартості;

б) загальну балансову вартість запасів і балансову вартість відповідно до класифікацій, прийнятих для суб'єкта господарювання;

в) балансову вартість запасів, відображених за чистою вартістю реалізації;

г) балансову вартість запасів, відображених за справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж;

Таблиця 1

## Порівняльна характеристика міжнародного та національного стандартів з обліку запасів

МСБО 2 «Запаси»	П (С)БО 9 «Запаси»	Висновки
Сфера застосування		
Застосовується до всіх запасів, за винятком: незавершеного виробництва за будівельними контрактами, включаючи прямо пов'язані з ними контракти з надання послуг; фінансових інструментів; біологічних активів, пов'язаних із сільськогосподарською діяльністю та сільськогосподарською продукцією на місці збирання врожаю. Стандарт не застосовується до оцінки запасів, утримуваних: - виробниками продукції сільського та лісового господарства після збору врожаю, корисних копалин та мінеральних продуктів, якщо вони оцінюються за чистою вартістю реалізації згідно з усталеною практикою в цих галузях. Якщо такі запаси оцінюються за чистою вартістю реалізації, зміни цієї вартості визнаються у прибутку або збитку в періоді зміни; - брокерами товарної біржі, які оцінюють свої запаси за справедливою вартістю мінус витрати на продаж.	Положення (стандарт) не розповсюджується на: - незавершені роботи за будівельними контрактами, включаючи контракти з надання послуг, що безпосередньо пов'язані з ними; - фінансові активи; - поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за справедливою вартістю відповідно до П (С)БО 30 «Біологічні активи» [7], корисні копалини, якщо вони оцінюються за чистою вартістю реалізації відповідно до інших П (С)БО.	Частково збігаються
Визнання запасів		
Запаси – це активи, які: - утримуються для продажу у звичайному ході бізнесу; - перебувають у процесі виробництва для такого продажу або існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.	Запаси – активи, які: - утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності; - перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; - утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством / установою.	Частково збігаються
Класифікація запасів		
Запаси включають: - товари, що були придбані та утримуються для перепродажу; - готову вироблену продукцію або незавершене виробництво суб'єкта господарювання; - основні та допоміжні матеріали, призначені для використання в процесі виробництва.	Для цілей бухгалтерського обліку запаси включають: сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби тощо матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, розподілу, передачі, обслуговування виробництва й адміністративних потреб; незавершене виробництво у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів; готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу; товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані та утримуються підприємством / установою з метою подальшого продажу; МПП, що використовуються протягом не більше одного року; поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за П (С)БО, а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання	Частково збігаються
Оцінка запасів на дату балансу		
Запаси оцінюються за меншою з таких двох величин: собівартість та чиста вартість реалізації	Запаси відображаються в бухгалтерському обліку і звітності за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації	Повністю збігаються
Визначення чистої вартості реалізації		
Чиста вартість реалізації – попередньо оцінена ціна продажу у звичайному ході бізнесу мінус попередньо оцінені витрати на завершення та попередньо оцінені витрати, необхідні для здійснення продажу.	Чиста вартість реалізації запасів – очікувана ціна реалізації запасів в умовах звичайної діяльності за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.	Повністю збігаються

Продовження таблиці 1

Методи оцінки вибуття запасів		
<ul style="list-style-type: none"> <li>- конкретної ідентифікації;</li> <li>- середньозваженої собівартості</li> <li>- «перше надходження – перший видаток» (ФІФО);</li> <li>- стандартних витрат;</li> <li>- роздільних цін.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ідентифікованої собівартості;</li> <li>- відповідної одиниці запасів;</li> <li>- середньозваженої собівартості;</li> <li>- собівартості перших за часом надходження запасів (ФІФО);</li> <li>- нормативних затрат;</li> <li>- ціни продажу.</li> </ul>	Повністю збігаються
Оцінка запасів при надходженні		
<p>Собівартість запасів повинна включати:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- всі витрати на придбання (ціни придбання, ввізного мита та інших податків (окрім тих, що згодом відшкодовуються суб'єктові господарювання податковими органами), а також з витрат на транспортування, навантаження і розвантаження та інших витрат, безпосередньо пов'язаних з придбанням);</li> <li>- витрати на переробку (витрати пов'язані з одиницями виробництва);</li> <li>- інші витрати, понесені під час доставки запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.</li> </ul>	<p>Первісною вартістю запасів:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>а) що придбані за плату, є собівартість запасів, яка складається з таких фактичних витрат: суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю) за вирахуванням непрямих податків; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству/установі; транспортно-заготівельні витрати, інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях;</li> <li>б) що виготовляються власними силами підприємства, визнається їхня виробнича собівартість, яка визначається за П (С)БО 16 «Витрати» [8];</li> <li>в) що внесені до статутного капіталу підприємства, визнається погоджена засновниками (учасниками) підприємства їх справедлива вартість; г) отриманих підприємством безоплатно, визнається їх справедлива вартість.</li> </ul>	Не збігаються
Витрати, які не включаються до первісної вартості запасів		
<p>Витрати, які виключаються із собівартості запасів і визнаються як витрати періоду, в якому вони понесені:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понаднормові відходи матеріалів, витрати на оплату праці або інші виробничі витрати;</li> <li>- витрати на зберігання, крім тих витрат, які зумовлені виробничим процесом і є необхідними для підготовки до наступного етапу виробництва;</li> <li>- адміністративні накладні витрати, не пов'язані з доставкою запасів до їх теперішнього місцезнаходження та приведенням у теперішній стан;</li> <li>- витрати на продаж.</li> </ul>	<p>Не включаються до первісної вартості запасів, а належать до витрат того періоду, в якому вони були здійснені (встановлені):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- понаднормові втрати і нестачі запасів;</li> <li>- фінансові витрати;</li> <li>- витрати на збут;</li> <li>- загальногосподарські та інші подібні витрати, які безпосередньо не пов'язані з придбанням і доставкою запасів та приведенням їх до стану, в якому вони придатні для використання у запланованих цілях.</li> </ul>	Частково збігаються

д) суму будь-якого часткового списання, визнану як витрати періоду;

е) суму будь-якого сторнування будь-якого часткового списання, визнану як зменшення суми запасів, яка визнана як витрати періоду;

ж) обставини або події, які спричинили сторнування часткового списання запасів;

з) балансову вартість запасів, переданих як застава для гарантії зобов'язань.

**Висновки.** Детально дослідивши положення, які містяться у МСБО 2 та ПСБО 9, встановлено, що існує низка відмінних ознак: у термінологічному словнику; у класифікації запасів; у оцінці запасів при їх надходженні; у відображенні інформації про запаси у фінансовій звітності.

Таким чином, можна зробити висновок, що питання уніфікації П (С)БО 9 до МСБО 2 вимагає суттєвих доопрацювань і доповнень в напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання, з метою удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець та ін. [під. заг. ред. Ф.Ф. Бутинця]. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Організація обліку: підручник / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К.: «Центр учбової літератури», 2010. – 352 с.
3. Китайчук Т.Г. Система періодичного і безперервного обліку запасів / Т.Г. Китайчук // Збірник наукових праць Подільського державного агротехнологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – Вип. 17. Т. 2. – С. 160-163, С. 162-163.
4. Сопко В. Бухгалтерський облік: навч. посіб. для студентів спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл. / В. Сопко. – Тернопіль: Астон, 2005. – 496 с.
5. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.

6. Про затвердження міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]: Наказ Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. – Режим доступу: <http://www.rada.com.ua/rus/ifrs/u2/>.
7. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні активи» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України № 790 від 18.11.2005 р. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/ws/RE11736.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ws/RE11736.html).
8. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
9. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 31 «Фінансові витрати» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 28.04.2006 № 415. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0610-06>.
10. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 10.08.2000 № 193. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00>.



УДК 006.032.657.37

Труфен А.О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту  
Чернівецького торговельно-економічного інституту  
Київського національного торговельно-економічного університету

## ПРОГНОЗОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

### FORECASTED FINANCIAL STATEMENTS ACCORDING TO IFRS

#### АНОТАЦІЯ

У статті зроблено спробу дослідити прояву фінансово-економічної кризи, вивчити теоретичне обґрунтування та надати певні рекомендації щодо прогнозування фінансової звітності підприємства в умовах кризи. Розкрито сучасні методичні підходи до прогнозування статей фінансової звітності.

**Ключові слова:** фінансово-економічна криза, фінансова звітність, прогнозування, антикризове управління.

#### АННОТАЦИЯ

В статье сделана попытка исследовать проявления финансово-экономического кризиса, изучить теоретическое обоснование и предоставить определенные рекомендации по прогнозированию финансовой отчетности предприятия в условиях кризиса. Раскрыты современные методические подходы к прогнозированию статей финансовой отчетности.

**Ключевые слова:** финансово-экономический кризис, финансовая отчетность, прогнозирование, антикризисное управление.

#### ANNOTATION

The article attempts to explore the manifestations of financial crisis, to study theoretical ground and provide some recommendations for forecasting of financial statements in conditions of crisis. Modern methodical approaches to the forecasting financial reporting items are revealed.

**Keywords:** financial crisis, financial statements, forecasting, crisis management.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання, за яких підприємства опинилися наодинці з невизначеним зовнішнім середовищем, непередбачуваною поведінкою інших суб'єктів ринкових відносин, спонукали їх до впровадження та максимального розширення планування та прогнозування, а також подальшого удосконалення методики розроблення як прогнозів, планів, так і бюджетів. Прогнозування фінансової звітності – одна з доміант західних методик фінансового менеджменту і фінансового планування. Світова економічна криза сприяє прояві всіх проблем і передусім продовженню низхідної динаміки більшості макроекономічних показників. За таких умов особливу увагу потрібно приділяти розробці антикризової стратегії. Для цього необхідно користуватися даними фінансової звітності, показники якої потребують постійного коригування та прогнозування. У цьому контексті важливе значення має складання прогнозованої фінансової звітності за МСФЗ (Міжнародними стандартами фінансової звітності), оскільки на її основі можна оцінити очікувані фінансові результати й обґрунтувати потреби у фінансуванні бізнесу на майбутні періоди.

#### Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Прогнозованій фінансовій звітності відведено важливу роль під час розробки планів розвитку підприємства й оцінки впливу управлінських рішень на ефективність його діяльності та фінансове положення. Досить широкий спектр поглядів на різні аспекти антикризового управління підприємством та прогнозування звітності представлено у працях вчених-економістів: Є.Ф. Брігхем, І.О. Бланка, С.Г. Беляєва, А.П. Градова, Є.С. Мінаєва, Н.В. Родіонової, А. Томпсона, Н. Уткіна, Л.А. Лігоненко, П.Л. Гордієнко, К.І. Редченко, В.В. Ковальова, Р. Фостера, Г. Хейла, Й. Шумпетера, П. Друкера, М. Мескона, І. Ансоффа та інших.

Водночас вивчення та аналіз опублікованих за вказаною темою праць дозволяють зробити висновок про недостатність вирішення проблеми вибору більш ефективного методу прогнозування показників фінансової звітності. Це негативно впливає на ефективність майбутніх управлінських рішень, які приймаються на підставі прогнозованої фінансової звітності.

**Постановка завдання.** На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в обґрунтуванні процесу та вибору методів прогнозування статей прогнозованої фінансової звітності за МСФЗ. Об'єктивні умови жорсткої конкуренції, що пов'язані з активним впровадженням ринкових механізмів в управлінні підприємницької діяльністю суб'єктів господарювання, вимагають здебільшого підтримання високої власної конкурентної позиції. За цих обставин значно зростає попит на фінансову інформацію. Саме інформаційне забезпечення в процесах управління підвищує увагу до бухгалтерської фінансової звітності як основного джерела інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а також результати його виробничо-господарської діяльності за звітний період.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах господарювання все більше компаній стикаються з необхідністю підготовки консолідованої прогнозованої фінансової звітності на основі МСФЗ. Для інвесторів, рейтингових компаній важливо як і раніше отримати інформацію про фінансові результати діяльності компаній та визначити тенденції її розви-

тку. До того ж прогнозована звітність за МСФЗ дасть змогу кампанії оцінити вплив факторів на фінансовий результат та прийняти управлінські рішення, розуміючи їх вплив на результати за МСФЗ. Якщо кампанія використовувала прогнозовану звітність за МСФЗ для внутрішніх цілей, то для більш якісного прогнозування з'явиться бажання розповісти інвесторам про прогнозовані показники, що говорить про високий рівень якості управління кампанією.

Прогнозована фінансова звітність (а це прогнозований звіт про фінансові результати, прогнозований баланс, прогнозований звіт про рух грошових коштів) забезпечує зацікавлених користувачів корисною інформацією про вплив конкретних дій на майбутні фінансові результати і стан підприємства. За її наявності виникає можливість визначити фінансові обмеження зростання і досягати необхідної збалансованості між обсягами продажу, виробничими потужностями і фінансовими ресурсами. Розробка прогнозованої фінансової звітності, як правило, здійснюється для внутрішніх користувачів. Проте в умовах дефіциту фінансових коштів та під час пошуку додаткових джерел фінансування подальшого розвитку прогнозована звітність може надаватися і потенційним інвесторам.

Насамперед необхідно визначити базові підходи до формування прогнозованої звітності за МСФЗ, серед яких:

- склад показників прогнозованої звітності;
- об'єкт прогнозування;
- метод підготовки звітності;
- модель формування звітності.

Склад показників прогнозованої звітності впливає на ступінь деталізації розрахунків, а ти самим і на визначення об'єктів прогнозування, що впливає на вибір методів підготовки прогнозованої звітності. Як правило, прогнозована звітність за МСФЗ має три основні форми:

- консолідований звіт про фінансовий стан;
- консолідований звіт про сукупний дохід;
- консолідований звіт про рух грошових коштів.

Визначення показників, які будуть у складі прогнозованої звітності за МСФЗ, залежать від їх сутності та ґрунтується на розкритті показників фінансової звітності за МСФЗ. При цьому необхідно враховувати баланс між доцільністю розкриття показників з погляду користувачів звітності трудомісткістю їх прогнозування. Аналогічний підхід повинен застосовуватися для всіх показників прогнозованої звітності за МСФЗ, необхідно співставити корисність формування такої аналітики та трудовитрат для збору необхідних даних та розрахунків показників з високим рівнем точності.

Після вибору складу показників прогнозованої звітності наступним кроком є визначення об'єкта прогнозування. Альтернативний шлях прогнозування – це шлях «зверху вниз», коли об'єктом прогнозування є звітність на рівні Групи кампаній. Згодом для цілей аналізу про-

гнозовані показники розподіляються на рівні сегментів, субхолдингу, окремих кампаній. Вибір об'єктів прогнозування залежить від факторів, таких як:

- ступінь деталізації показників прогнозованої звітності (більш деталізовані форми вимагають прогнозування на більш низькому рівні);
- спосіб підготовки прогнозованої звітності (при автоматизованій системі обліку немає обмежень щодо трудомісткості виконання розрахунків для більшого числа об'єктів прогнозування);
- складність структури Групи та кількість групових операцій.

Наступним етапом при створенні консолідованої прогнозованої фінансової звітності за МСФЗ є визначення методів її підготовки. Основними методами підготовки прогнозованої звітності є:

- підготовка прогнозованої звітності на основі планових показників за допомогою управлінської звітності шляхом їх трансформації для підготовки відповідно до вимог МСФЗ;
- підготовка прогнозованої звітності на основі фактичних даних консолідованої звітності за МСФЗ за базовий період;
- змішаний метод, коли частина показників розраховується за першим методом, а частина – за другим.

При виборі методу підготовки прогнозованої звітності необхідно визначити, наскільки управлінська звітність відображає фінансовий стан кампанії. Прогнозування, у свою чергу, представляє визначення тих показників фінансового стану, яких буде досягнуто у майбутньому. Тобто якщо планування в деяких аспектах відрізняється, то використовувати його за основу недоречно. Важливим фактором, який необхідно враховувати при виборі методу формування прогнозованої звітності є структура Групи та складність консолідації. Під час вибору методу підготовки прогнозованої звітності також має значення якість даних планування та бюджетування.

Четвертим кроком прогнозованої звітності за МСФЗ є розробка моделі звітності, при якій необхідно визначити:

1. Період прогнозування – визначається від року до п'яти залежно від наявності. Чим більший період прогнозування, тим складніше передбачити вплив зовнішніх та внутрішніх факторів. Саме тому зі збільшенням періоду прогнозування точність прогнозування знижується.

2. Джерело даних для розрахунків – для розрахунків прогнозованих показників використовується кілька видів вихідних даних:

- сценарні умови (об'єм та ціни реалізації продукції та наданих послуг, курси валют, ставки податків та інших обов'язкових платежів, індекс інфляції, об'єм фінансування, об'єм інвестиційної програми);
- дані базового періоду (період, показники якого є основою для розрахунків прогнозованих показників);

– інші вихідні дані (додаткові аналітичні показники, зміни оборотного капіталу, виплачені дивіденди).

3. Методи розрахунків прогнозованих показників – нормування, індексація на зміні вартості ресурсів, об'єм споживання ресурсів та метод прямих розрахунків.

4. Взаємозв'язок між показниками – використовується принцип збалансованості, а саме рівність активу та пасиву балансу; зв'язок нерозподіленого прибутку.

5. Порядок актуалізації даних при зміні облікової політики та введення в дію нових стандартів – до початку формування прогнозованих показників розраховують їх першочергове значення, далі з появою фактичних даних звітності за МСФЗ, розраховані прогнозовані показники актуалізуються і коректуються показники на майбутні періоди. Під час розробки моделі прогнозованої звітності за МСФЗ основним питанням є наскільки точна можливість спрогнозувати фінансові результати та фінансовий стан компанії. У зв'язку з цим при прийнятті рішення на основі прогнозованої звітності за МСФЗ важливо взяти до уваги всі зовнішні та внутрішні фактори діяльності підприємства.

Реалізувати на практиці зазначені підходи можливо шляхом використання елементів методу індикативного прогнозування (прогнозування за допомогою показників-індикаторів: структурних співвідношень, середніх величин, нормованих показників, індексів зміни економічних величин) і прогнозування статей звітності на основі пропорційних залежностей взаємопов'язаних показників. Ці способи, на наш погляд, дозволяють використовувати широкі інформаційні можливості прогнозного аналізу, оскільки можуть бути адаптовані для різних управлінських цілей і до різних рівнів системи управління. Більше того, вони відповідають завданням прогнозного аналізу, розширюючи варіативність і техніку прогнозування.

Основою для розробки методу пропорційних залежностей показників є дві основні характеристики будь-якої економічної системи – взаємозв'язок та інерційність. Логіку прогнозування на базі пропорційних залежностей засновано на співзалежності звітних показників з ключовим показником за допомогою пропорційних залежностей, на аналітичному взаємозв'язку між елементами звітності й імовірними майбутніми умовами. До розрахункових інструментів прогнозування зараховують насамперед метод частки у продажах (відсотка від виручки – *per-cent-of-sales method*), на основі якого можуть виконуватися розрахунки прогнозованих показників звіту про фінансові результати і статей прогнозного балансу. Цей метод передбачає поділ статей звітності на автоматично утворені та регульовані і дозволяє визначити значення статей звітності, пов'язаних з

рівнем продажу, у відсотковому відношенні до обсягу виручки від реалізації продукції за певний період. Перевага цього підходу в тому, що процес вирішення завдань підготовки прогнозованих фінансових звітів стає більш керованим як в інформаційному, так і в аналітичному плані. Проте цей метод має свої недоліки. Проблема, пов'язана із застосуванням методу відсотка від обсягу продажу, полягає в тому, що взаємозв'язки між конкретними статтями балансу і виручкою від продажу трактуються як постійні, фіксовані. Проте такі взаємозв'язки за умов зміни, наприклад, стратегії розвитку або кредитної політики, можуть стати іншими. Цей метод прогнозування дає дуже велику похибку прогнозу, яка пов'язана з тим, що він не враховує поділ витрат на умовно-постійні та умовно-змінні.

Для отримання більш точних результатів використовується регресійний метод. Часові ряди доцільно формувати з даних як мінімум за п'ять років, а за можливості – за десять-двадцять. Прогнозування за допомогою регресійного методу (за умов існування лінійної або нелінійної залежності між показниками, що прогнозуються) дозволяє отримати майбутнє значення результативного показника, який є випадковою величиною, залежно від зміни одного або кількох інших показників. Необхідно також зауважити, що рівняння регресії можна легко отримати за допомогою відповідних програмних засобів, якими забезпечені всі сучасні персональні комп'ютери.

**Висновки з проведеного дослідження.** В умовах зростання в Україні економічної кризи вітчизняні підприємства потребують відповідних методик та інструментів антикризового управління, тобто системи, яка має комплексний характер, націлена на оперативне виявлення ознак кризи в майбутньому. Одним з основних напрямків такого управління підприємством вважаємо прогнозування фінансової звітності підприємства, що за сучасних умов господарювання відіграє важливу роль. Враховуючи досвід вітчизняних та зарубіжних вчених, був запропонований метод прогнозування звітності, що, на нашу думку, спрямований на підвищення рівня фінансової стратегії підприємства. Складання прогнозованої звітності забезпечить керівників підприємства базовим прогнозом, який в умовах фінансово-економічної нестабільності може бути лише короткостроковим.

Отже, методика складання прогнозованої фінансової звітності повинна враховувати не лише індивідуальну динаміку статей, а й взаємозв'язок між окремими статтями як усередині однієї форми звітності, так і між різними формами. Комплексне використання базових методів прогнозування елементів фінансової звітності забезпечить достовірність прогнозованих оцінок і всебічність процесу прогнозування.

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Білик М.Д. Методи фінансового планування і прогнозування в управлінні фінансами підприємства / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 9. – С. 79-84.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учеб. курс / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр: Эльга, 2009. – 528 с.
3. Гордієнко П.Л. Стратегічний аналіз: навч. посіб. / П.Л. Гордієнко, Л.Г. Дідковська, Н.В. Яшкіна. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Алерта, 2008. – 478 с.
4. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 560 с.
5. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посіб. / К.І. Радченко. – 2-ге вид., доп. – Л.: Новий Світ, 2000; Альтаір, 2002-2003. – 272 с.
6. Уилсон П. Финансовый менеджмент в малом бизнесе / П. Уилсон; пер. с англ. – М.: Аудит: ЮНИТИ-ДАНА, 1995. – 256 с.
7. Федорович Т.В. Прогнозная отчетность как инструмент финансового управления стратегическим развитием корпорации / Т.В. Федорович // Финансовый менеджмент. – 2008. – № 5. – С. 100–107.



УДК 657.632

**Фесенко В.В.***кандидат економічних наук, доцент  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури***Загорельська Т.Ю.***кандидат економічних наук, доцент  
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

## ОБЛІКОВІ ВИКРИВЛЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ

### ACCOUNTING DISTORTIONS AND THEIR IMPACT ON FINANCIAL STATEMENTS

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто облікові викривлення у площині їх впливу на ключові елементи звітів при аудиторських перевірках фінансової звітності. Проаналізовано основні цілі та мотиви здійснення навмисних викривлень фінансової звітності, що стає основою для надання класифікації облікових викривлень за критерієм впливу їх на економічну поведінку користувачів звітності.

**Ключові слова:** аудит, облікові викривлення, помилка, шахрайство, економічні рішення.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены учетные искажения в плоскости их влияния на ключевые показатели при аудиторских проверках финансовой отчетности. Анализируются основные цели и мотивы совершения намеренных искажений финансовой отчетности, что становится основой для создания классификации учетных искажений по критерию их влияния на экономическое поведение пользователей отчетности.

**Ключевые слова:** аудит, учетные искажения, ошибка, мошенничество, экономические решения.

#### ANNOTATION

Authors propose to investigate accounting distortions in the plane of their impact on the key reporting elements in the process of audit. The main aims and motives of intentional distortion of financial statements are analyzed and classification of accounting distortions according to their influence on the economic behaviour of the financial statement users is created.

**Keywords:** audit, accounting distortions, mistakes, fraud, economic decisions.

**Актуальність теми.** Поступова інтеграція України в європейський простір сприяє збільшенню кількості зацікавлених інвесторів та кредиторів, які готові надавати свої ресурси для розвитку національних видів промисловості. Європейська практика прийняття рішень щодо інвестування та кредитування заснована на незалежній оцінці аудиторами фінансової звітності підприємств, що обумовлює актуалізацію питань оцінки, аналізу та контролю достовірності звітності підприємств для якісного інформування суспільства та інших зацікавлених сторін щодо їх фінансового стану та результатів діяльності. Тому актуальним питанням є посилення якості аудиторських послуг в Україні та забезпечення достовірної та об'єктивної інформації у фінансовій звітності національних підприємств.

Міжнародні та національні професійні організації бухгалтерів та аудиторів ставлять різноманітні вимоги та зобов'язання щодо формування звітності та її перевірки у відповідних

стандартах обліку, фінансової звітності та аудиту. Створюються відповідні заходи з контролю якості виконання аудиторських послуг. Але забезпечення якості аудиторських послуг неможливо без знань про можливі порушення в обліку та їх класифікації. Тому важливим науковим завданням є дослідження причин і наслідків викривлень у фінансовій звітності, та створення відповідної класифікації видів викривлень, спричинених помилками та шахрайством.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження помилок й шахрайства, які призводять до викривлень в обліку та фінансовій звітності, тривають в напрямку визначення способів їх здійснення, причин їх виникнення та класифікації облікових викривлень за певними критеріями. Вагомий вклад у наукові дослідження питань маніпулювання обліковими даними та викривлень у фінансовій звітності зробили вітчизняні вчені, такі як Ф.Ф. Бутинець [1], Н.М. Проскуріна [2], М.С. Пушкар [3], О.В. Царенко [4] та інші. У роботі [2] вказується, що проблема викривлень у фінансовій звітності вимагає комплексного підходу, який має включати розуміння мотивів здійснення викривлень, скорочення потенційних можливостей та вразливих місць в системі обліку на підприємстві. У роботах [4; 5; 6] проаналізовано можливі облікові викривлення та надано класифікації їх за різноманітними ознаками. Деякі вчені, як, наприклад, К.В. Безверхий [7] аналізує ознаки облікових викривлень та махінацій, які можна ідентифікувати за показниками фінансової звітності на основі аналітичних процедур. Цікаві праці існують серед закордонних досліджень. У роботі [8] на основі звітності компаній проаналізовано, як облікові викривлення можуть впливати на показники продуктивності та зростання, а також як відповідні показники можуть бути ознаками наявності облікових викривлень.

Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних авторів свідчить про те, що достатньо багато вже зроблено у сфері досліджень облікових викривлень та ще багато питань залишається для подальших наукових праць.

На нашу думку, дослідження питань облікових викривлень має враховувати не стіль-

ки причини, а більше наслідки викривлень у фінансовій звітності. Оскільки недостовірність звітності сприяє помилковим рішенням та хибній економічній поведінки зацікавлених сторін – користувачів звітності, слід дослідити взаємозв'язки між видами викривлень та їх наслідками. Отже, невирішеною частиною наукового завдання є класифікація облікових викривлень за критерієм їх впливу на економічні рішення користувачів звітності.

**Метою дослідження** є аналіз облікових викривлень, цілей їх здійснення та впливу на економічну поведінку користувачів звітності.

**Основний розділ.** Аналізуючи облікові викривлення з погляду їх впливу на фінансову звітність та економічні рішення користувачів слід зазначити, що наслідки цих викривлень можуть значно впливати на економічні рішення користувачів або ніяк не впливати на них, незалежно від того, чи навмисно викривлено фінансову звітність, чи ні. Пошук істинних мотивів та причини викривлень не є завданням незалежного аудиторського підтвердження достовірності фінансової звітності, а є предметом дослідження інших осіб та організацій. Але саме наслідки цих викривлень мають особливу значимість при аудиторських дослідженнях.

Бачення міжнародної федерації бухгалтерів причин та видів викривлення фінансової звітності висвітлено у міжнародному стандарті аудиту 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, при аудиті фінансової звітності» [9]. Передусім слід розрізняти навмисні викривлення (шахрайство) та ненавмисні (помилки) у фінансовій звітності. Стандарти наголошують, що за мету аудитор має не встановлення факту шахрайства, а розглядання шахрайства, яке спричиняє суттєве викривлення фінансової звітності. У такому дослідженні помилки в обліку не розглядаються у зв'язку з тим, що причиною їх, як правило, є людський чинник, який існує в будь якій діяльності, а причини людських помилок є загальновідомими.

Міжнародні стандарти аудиту класифікують навмисні викривлення фінансової звітності на такі групи:

- викривлення внаслідок неправдивої фінансової звітності;
- викривлення внаслідок незаконного привласнення активів [9].

Суть викривлень внаслідок неправдивої фінансової звітності полягає у тому, що їх здійснює управлінський персонал не з метою приховати факти збагачення за рахунок підприємства, а з метою маніпулювати економічними рішеннями користувачів звітності та аудиторського висновку. Прикладами таких викривлень можуть бути ситуації, коли управлінський персонал навмисно завищує фінансові результати для отримання бонусів від величини отриманого чистого прибутку, якщо така система мотивації існує на підприємстві.

Існують випадки викривлень фінансової звітності також з метою створення ілюзії стабільного розвитку та високого рівня платоспроможності для залучення кредитних ресурсів. Такі мотиви мають двояку морально-етичну оцінку, оскільки викривлення фінансової звітності може сприяти отриманню економічних вигід для підприємства в подальшому. Деякі топ-менеджери не соромляться таких методів вуалювання реальної ситуації на підприємстві і виправдовують свої дії позитивним результатом від їх реалізації. Але тут постає питання у законності таких методів вуалювання.

Навмисні викривлення фінансової звітності ставлять за мету представлення вигідної для управлінського персоналу фінансової звітності для досягнення особистих інтересів або інтересів компанії. Але в деяких випадках навмисні викривлення можна вважати законними, коли дії управлінського персоналу спрямовані на вуалювання фактів діяльності компанії або маніпулювання законними методами обліку для більш вигідного позиціонування себе на ринку капіталу або у ситуаціях кредитування, або у випадках оптимізації оподаткування легальними методами.

На нашу думку, дослідження облікових викривлень має перейти у площину аналізу наслідків викривлень та їх інформаційного впливу на економічну поведінку користувачів звітності, що дозволить аудиторам одразу спрямовувати свої процедури на виявлення облікових викривлень, які суттєво перевертають дані звітності і можуть вплинути на економічну поведінку користувачів звітності. На рисунку 1 показано результати аналізу впливу облікових викривлень на ключові показники фінансової звітності з погляду мети їх здійснення та впливу на економічні рішення користувачів звітності.

Викривлення у фінансовій звітності з метою маніпулювання рішеннями користувачів спрямовуються на перевертання таких груп ключових показників діяльності підприємства:

- викривлення показників результату діяльності підприємства за період (завищення або заниження показників доходу, витрат, прибутку чи збитку за період);
- викривлення показників майнового стану та розміру зобов'язань (завищення вартості активів, заниження розміру зобов'язань, маніпулювання показниками платоспроможності і т.п.).

Викривлення, які ставлять за мету приховування фактів привласнення активів спрямовані, як правило, на завищення суми витрат з одночасним знеціненням активів (майна, грошових коштів та ін.).

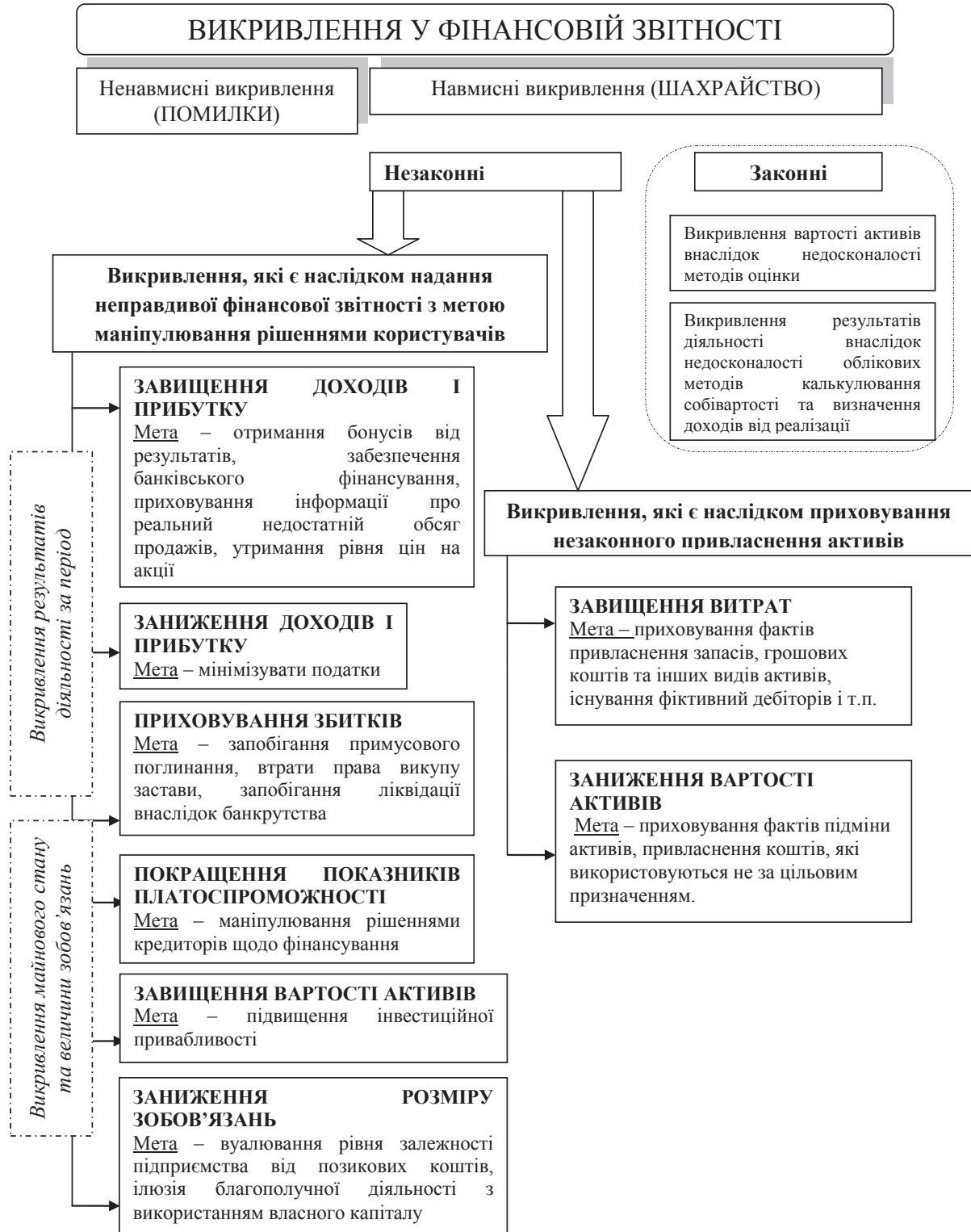
Слід зазначити, що багато випадків викривлень фінансової звітності виникають не з метою задоволення особистих інтересів конкретних осіб і не під тиском сподівань користувачів звітності, а в результаті недосконалої наявних методів оцінки майна, застосування

облікових оцінок або недосконалих облікових методів. Це у сучасних умовах формує нові актуальні наукові завдання, які необхідно вирішувати для підвищення якості облікових та оціночних методів.

Будь-яке навмисне викривлення фінансової звітності спрямоване на досягнення конкретних цілей окремих осіб або груп осіб. Перед тим як

ідентифікувати викривлення та встановити їх причини (навмисне або ні) аудитори мають чітко розуміти можливі мотиви шахрайства та цілі конкретних осіб. Групування видів викривлень та визначення мети кожного виду дозволить аудиторам раціоналізувати процедури перевірки.

**Висновки.** Проведений аналіз облікових викривлень з огляду їх впливу на фінансову звіт-



ність та економічні рішення користувачів звітності свідчить про те, що викривлення з метою маніпулювання економічною поведінкою власників та потенційних інвесторів здійснюються здебільшого у напрямку показників результатів діяльності, а саме: доходу, витрат, прибутків та збитків. Викривлення показників вартості активів та розміру зобов'язань можуть бути здійснені як з метою підвищення інвестиційної привабливості, так і з метою залучення позикових коштів. Викривлення, які здійснюються з метою приховування незаконного привласнення активів, у більшості випадків зосереджено у напрямку завищення статей витрат і одночасного заниження вартості активів. Починати аудиторське дослідження доцільніше з виявлення можливих потенційних цілей членів управлінського персоналу підприємства, що дозволить спрямувати аудиторські процедури на підтвердження тих показників звітності, які ймовірно бути перекрученими.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Альфа і омега бухгалтерського обліку або моя болісна несповідь / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «РУТА», 2007. – 328 с.
2. Проскуріна Н.М. Маніпулювання фінансовими результатами: передумови, ознаки та способи виявлення / Н.М. Проскуріна // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2014. – № 1. – С. 110-114.
3. Пушкар М.С. Створення інтелектуальної системи обліку: моногр. / М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2007. – 152 с.
4. Царенко О.В. Класифікаційні ознаки викривлень у бухгалтерському обліку і звітності / О.В. Царенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 3 (68).
5. Аманжолова Б.А. Искажения бухгалтерской (финансовой) отчетности: причины, терминология, выявление / Б.А. Аманжолова, О.П. Зайцева, Б.А. Шахманова // Аудиторские ведомости. – 2011. – № 2. – С. 18-25.
6. Шиленко С.И. Классификация искажений и ошибок в бухгалтерской финансовой отчетности / С.И. Шиленко, А.А. Гордеева // Вестник белгородского университета потребительской кооперации. – 2010. – № 1. – С. 122-129.
7. Безверхий К.В. Удосконалення методики виявлення ознак викривлень і помилок у фінансовій звітності підприємства на основі аналітичних процедур / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 4 (66). – С. 8-16.
8. Cheng, Y., 2011 (April). Lai The Impact of Accounting Distortions on Performance and Growth Measures. University of New South Wales. Australian School of Business, 7. [online] Available at: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1428202](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1428202).
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / Міжнародна федерація бухгалтерів; Аудиторська палата України. – К., 2010. – 806 с. – 1, 2 ч.
10. Шер И.Ф. Бухгалтерия и баланс / И.Ф. Шер. – М.: Экономическая жизнь. – 1 925 с.



УДК 657.37

Хаймьонова Н.С.

здобувач кафедри бухгалтерського обліку  
Львівської комерційної академії

## ВНУТРІШНЯ ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

### INTERNAL REPORTING IN THE SYSTEM OF COSTS MANAGEMENT ACCOUNTING AT THE COMPANY

#### АНОТАЦІЯ

Досліджено визначення поняття внутрішньої (управлінської) звітності у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Систематизовано принципи та вимоги до порядку формування, структури, змісту та призначення внутрішньої звітності підприємства. Сформовано організаційні етапи впровадження та використання управлінської звітності підприємства. Визначено внутрішні та зовнішні чинники впливу на побудову внутрішньої (управлінської) звітності про витрати діяльності підприємства. Определены внутренние и внешние факторы влияния на построение внутренней (управленческой) отчетности предприятия. Сформированы организационные этапы внедрения и использования управленческой отчетности. Определены внутренние и внешние факторы влияния на построение внутренней (управленческой) отчетности о расходах предприятия. Сформированы требования к содержанию и структуре внутренней (управленческой) отчетности о расходах предприятия.

**Ключові слова:** управлінський облік, витрати, звітність, внутрішня звітність, управлінська звітність.

#### АННОТАЦИЯ

Исследованы определение понятия внутренней (управленческой) отчетности в научных трудах отечественных и зарубежных ученых. Систематизированы принципы и требования к порядку формирования, структуры, содержания и назначения внутренней отчетности предприятия. Сформированы организационные этапы внедрения и использования управленческой отчетности. Определены внутренние и внешние факторы влияния на построение внутренней (управленческой) отчетности о расходах предприятия. Сформированы требования к содержанию и структуре внутренней (управленческой) отчетности о расходах предприятия.

**Ключевые слова:** управленческий учет, расходы, отчетность, внутренняя отчетность, управленческая отчетность.

#### ANNOTATION

The definition of internal (management) reporting in scientific works of domestic and foreign scientists was investigated. Principles of and requirements to the formation, structure, content and purpose of internal reporting of enterprise were systematized. Organizational stages of implementation and use of management reporting at enterprise were formed. Internal and external factors affecting the construction of internal (management) reporting on the costs of the enterprise were determined. Requirements to the content and structure of internal (management) reporting on costs were formed.

**Keywords:** management accounting, costs, reporting, internal reporting, management reporting.

**Постановка проблеми.** Управлінський облік – це система збору, обробки та надання інформації менеджменту для прийняття внутрішньовиробничих управлінських рішень, який має відмінні ознаки і характерні риси, методи, прийоми, способи і принципи ведення. Його сутність щодо витрат підприємства полягає в інтегруванні системи їх обліку, нормуванні, плануванні, контролі та аналізі, систематизації інформації для оперативних управлінських рішень і координації проблем формування, що здебільшого забезпечується шляхом формування інформаційної бази у системі внутрішньої звітності підприємства. Основна мета її підго-

товки – надання релевантної інформації відповідно до вимог менеджменту для допомоги керівникам центрів відповідальності в організації самоконтролю їх діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних та практичних засад внутрішньої (управлінської) звітності зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: Л.М. Біла, Ф.Ф. Бутинець, О.Ф. Вербило, А.Б. Жданова, В.О. Іваненко, О.В. Карпенко, П.О. Куцук, М.О. Любимов, Л.В. Нападковська, В.О. Озеран, І.Б. Садовські, Л.В. Шалаєва, М.М. Шигун та інші.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Подальші теоретичні дослідження мають бути спрямовані на обґрунтування та розробку методології, а також організацію єдиного інформаційного простору підготовки та надання управлінської звітності користувачам на основі сучасних інформаційних технологій.

**Постановка завдання.** Мета роботи – дослідження методичної та організаційної концептуальних характеристик управлінської звітності про витрати підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Підвищена увага до управлінського обліку зумовлена факторами, специфічними для сучасного бізнесу: постійне зростання концентрації капіталу; високий рівень внутрішньої та зовнішньої конкуренції; непередбачуваність інфляційних рухів навіть в країнах зі стабільними грошовими системами; значне збільшення витрат різного функціонального призначення. Управлінський облік можна охарактеризувати як інтегруючу систему підготовки ключової інформації і забезпечення нею різних рівнів управління з метою ефективного планування, контролю і покращення якості рішень. В системі управлінського обліку витрат, крім зазначеного, здійснюється оцінка прийнятих рішень на різних рівнях управління відповідно до загальної стратегії підприємства на підставі інформаційної бази, яка забезпечується внутрішньою (управлінською звітністю).

Звітність – це система узагальнених і взаємопов'язаних економічних показників поточного обліку, які характеризують результати діяльності підприємства за звітний період. Метою складання звітності про витрати під-

приємства є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про порядок формування та розмір витрат за визначеними класифікаційними ознаками, центрами їх виникнення та місцями здійснення.

Єдиного визначення поняття внутрішньої звітності у системі управлінського обліку підприємства не сформовано. Дефініції цього поняття у працях вітчизняних та зарубіжних вчених систематизовано в таблиці 1.

На думку більшості науковців, система управлінської звітності використовується для:

- оцінки фактичного виконання запланованих показників діяльності; продуктивності роботи окремих центрів відповідальності;
- підготовки інформаційних масивів, необхідних для прийняття управлінських рішень;
- налагодження комунікативних зв'язків у межах підприємства.

Вимоги до складання внутрішньої (управлінської) звітності підприємства систематизовано та представлено в таблиці 2.

Внутрішня звітність повинна забезпечити швидко визначення фактичних показників і результатів, їх відхилень від планів та кошторисів,

Таблиця 1

## Дефініції поняття «управлінська звітність» у наукових працях вчених

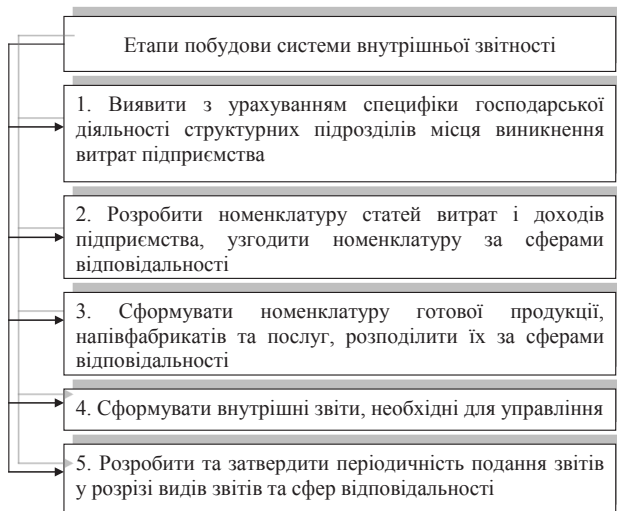
Автор (джерело)	Визначення поняття
Н. Адамов [1, с. 21]	Управлінська звітність – це комплекс взаємопов'язаних даних і розрахункових показників, які відображають функціонування підприємства як суб'єкта господарської діяльності та згруповані загалом по підприємству і в розрізі структурних підрозділів.
Ф.Ф. Бутинець [2, с. 416]	Внутрішня бухгалтерська звітність – звітність, яку складає бухгалтер-аналітик і подає як адміністрації підприємства, так і менеджерам всіх рівнів управління. Основною метою складання звітності є надання оперативної релевантної інформації відповідно до вимог управлінського персоналу.
І.В. Колос [5, с. 30]	Під управлінською звітністю потрібно розуміти звітність, яку складають менеджери різних рівнів управління, і яка містить оцінку результатів діяльності та прогностичні напрями її розвитку.
С.А. Кузнецова [6, с. 15]	Управлінська бухгалтерська звітність – це бухгалтерська звітність, що містить облікову інформацію про діяльність підприємства та надається внутрішнім користувачам у процесі управління підприємством.
Т.О. Коноваліхіна [7, с. 55]	Управлінська звітність – система показників оцінювання результатів бізнесу та перспектив його розвитку, що надається внутрішнім користувачам для задоволення інформаційних потреб у процесі прийняття стратегічних, тактичних і оперативних управлінських рішень.
Л.В. Нападовська [8, с. 582]	Управлінська звітність – це гнучка система форм інформації, яка складається за центрами затрат і центрами відповідальності. Вона повинна відображати умови, специфіку, особливості організації виробництва та потреб управлінського персоналу

Таблиця 2

## Вимоги до управлінської внутрішньої звітності підприємства

№ з/п	Вимоги	Вчені
1.	Оперативність надання інформації	О.Ф. Вербило, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинський [3, с. 253], В.Ю. Ларіков [4], Л.В. Петіна [9], І.Б. Садовська [10]
2.	Точність	О.Ф. Вербило, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинський [3, с. 253], В.Ю. Ларіков [4], І.Б. Садовська [10]
3.	Об'єктивність інформації	О.Ф. Вербило, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинський [3, с. 253], Л.В. Петіна [9]
4.	Повнота охоплення всіх операцій діяльності	О.Ф. Вербило, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинський [3, с. 253], В.Ю. Ларіков [4]
5.	Простота, стислість, ясність і доступність	О.Ф. Вербило, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинський [3, с. 253], В.Ю. Ларіков [4]
6.	Державна регламентація	О.Ф. Вербило, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинський [3, с. 253]
7.	Методологічна єдність розрахунків показників звітності	
8.	Економічність складання (доцільність)	
9.	Порівнюваність показників звітності з показниками бізнес-планів	
10.	Достатня аналітичність про об'єкти обліку	І.Б. Садовська [10]
11.	Конфіденційність	
12.	Цільове призначення	
13.	Адресність	
14.	Ефективність	І.Б. Садовська [10]
15.	Обмеженість	

оцінку недоліків і вибір варіантів їх усунення. Процедура формування внутрішньої звітності охоплює ряд послідовних етапів (рис. 1).



**Рис. 1. Основні етапи формування системи управлінської внутрішньої звітності**

Чинне законодавство не регулює організацію та ведення управлінського обліку на підприємстві і не встановлює стандартної форми внутрішньої звітності, яка є індивідуальною для кожного суб'єкта господарювання, враховуючи галузь і специфіку його діяльності. Форми внутрішньої бухгалтерської звітності повинні бути максимально простими, універсальними та уніфікованими для можливості їх використання відповідно до потреб в будь-який період.

При формуванні внутрішньої звітності про витрати підприємства важливо і обґрунтовано врахувати всі чинники, що впливають на визначення витрат (як фактори внутрішнього впливу, так і зовнішні).

До внутрішніх факторів впливу на формування витрат належать: технічний рівень виробництва, організація виробництва і праці, зміна структури і обсягу продукції (робіт, послуг).

До зовнішніх чинників формування витрат належать ті, на які підприємство не впливає у своїй політиці:

- стан загальногосподарської кон'юнктури, тобто рівень розвитку;
- ділова активність;
- державне регулювання економіки (система оподаткування, кредитно-фінансова система, комплекс законодавчих та нормативних актів, які регламентують діяльність підприємства, галузева структура управління);
- свобода входу на ринок нових суб'єктів, умови та вимоги до відкриття нової справи, наявність монопольних фірм та їх вплив;
- параметри попиту, які враховують зростання попиту на товари, що виробляє підприємство, його стабільність, і дозволяють йому підвищувати рентабельність, а також закріпити своє становище на ринку.

Формування внутрішньої звітності здійснюється з урахуванням певних принципів та вимог до її змісту:

- структура внутрішньої звітності повинна відповідати одночасно завданням операційного, тактичного та стратегічного рівнів управління;
- підготовка форм внутрішньої звітності повинна базуватися на принципах адресності, оперативності, економічності, доцільності, порівнянності, зрозумілості, достатності, об'єктивності, точності;
- зміст управлінських звітів повинен забезпечувати інформаційні потреби внутрішніх користувачів-менеджерів різних рівнів управління для реалізації ними прогностичних, планових, контрольних і регулюючих функцій;
- внутрішня звітність підприємства повинна враховувати ієрархічність побудови системи обліку за центрами відповідальності, а саме: чим нижчий рівень, тим детальнішими мають бути показники діяльності структурного підрозділу, і навпаки, чим вищий рівень, тим інформація, що представлена у звітах за цими показниками, стає більш узагальненою.

У складі внутрішньої управлінської звітності про витрати підприємства доцільно використовувати:

1) накопичувальні звіти (оперативні) – складаються окремо за видами готової продукції (робіт, послуг) центрами відповідальності, сегментами підприємства за короткі проміжки часу (тиждень, місяць тощо);

2) зведені звіти (поточні) – складаються на основі накопичувальних форм звітності та містять систематизовані дані за видами готової продукції (робіт, послуг) об'єктами обліку, про діяльність підрозділів (показники сегмента) на певну дату (місяць, квартал);

3) підсумкові звіти – відображають результати діяльності структурних підрозділів, центрів відповідальності (сегментів) та підприємства в цілому за певний період (квартал, рік).

**Висновки.** Для формування повної і детальної інформації про витрати діяльності підприємства доцільно складати внутрішню (управлінську) звітність за центрами відповідальності (у відділах постачання, виробництва, збуту, управління), а на її основі – зведену внутрішню звітність підприємства. Зазначений підхід створює передумови для організації повного управлінського циклу за алгоритмом: аналіз даних попередніх звітних періодів або ресурсного потенціалу підприємства, розробка планових (прогностичних) показників, облік фактичних результатів діяльності, контроль відхилень). За даними показників управлінської звітності забезпечується координація центрів відповідальності та структурних підрозділів підприємства, узагальнення прогностичної, облікової та аналітичної інформації.

Управлінська звітність є засобом формалізації вимог користувачів до інформації і як са-

мостійна система виконує функцію управління обліком з метою збору, накопичення та надання інформації, необхідної для прийняття економічних і соціальних рішень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамов Г. Внутренняя управленческая отчетность: принципы, виды и методы составления / Г. Адамов, Н. Адамова // Финансовая газета. – 2007. – № 30.
2. Бухгалтерський управлінський облік: підруч. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир, 2004. – 564 с.
3. Вербило О.Ф. Бухгалтерський облік у менеджменті: зміст та методика навчання: підруч. / О.Ф. Вербило, Т.П. Кондрицька, В.М. Ярошинський; за ред. доц., к.е.н. О.Ф. Вербило. – К.: НАУ, 2006. – Ч. 3: Управлінський облік. – 328 с.
4. Ларіков В.Ю. Складання управлінської звітності в умовах автоматизованої обробки даних [Електронний ресурс] / В.Ю. Ларіков. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/soc\\_gum/vsunu/2008\\_10\\_2.pdf](http://www.nbu.gov.ua/soc_gum/vsunu/2008_10_2.pdf).
5. Колос І.В. Звітність як елемент системи управління підприємством / І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 8. – С. 26–31.
6. Кузнецова С.А. Управлінська бухгалтерська звітність: проблеми створення / С.А. Кузнецова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 11. – С. 15–24.
7. Коноваліхіна Т.О. Управлінська звітність в системі обліково-аналітичного забезпечення менеджменту ресторану / Т.О. Коноваліхіна // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства: наук.-практ. конф. (23–24 жовт. 2009 р.). – Л.: Львівська політехніка, 2009. – С. 55–56.
8. Нападівська Л.В. Управлінський облік: підруч. / Л.В. Нападівська. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
9. Петіна Л.В. Шляхи удосконалення внутрішньогосподарської звітності та перманентної інвентаризації в прийнятті управлінських рішень на підприємствах АПК [Електронний ресурс] / Л.В. Петіна. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/biznes/2009\\_2/2009/02/090229.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2009_2/2009/02/090229.pdf).
10. Садовська І.Б. Напрями системного підходу до організації управлінського обліку в сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс] / І.Б. Садовська. – Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/2007\\_4\\_2/zbirnuk\\_O\\_FN\\_4has\\_2\\_109.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/2007_4_2/zbirnuk_O_FN_4has_2_109.pdf).



УДК [334.012.61-022.51:657]:34(477)

Хоча Н.В.

*асистент кафедри обліку й аудиту  
Львівського національного університету імені Івана Франка***НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ****REGULATORY AND LEGAL FRAMEWORK  
OF ACCOUNTING SYSTEM OF SMALL ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Досліджено вплив правової регламентації бухгалтерського обліку та податкового законодавства на функціонування облікової системи малих підприємств. На основі цього виділено її підсистеми. Визначено сутність спрощеної системи обліку та звітності, її відмінність від спрощеного обліку доходів та витрат. Запропоновано внести зміни до нормативних актів для вдосконалення спрощеної системи обліку та звітності.

**Ключові слова:** загальна система обліку, загальна система оподаткування, звітність, мале підприємство, нормативно-правове забезпечення, облікова система, оподаткування, спрощена система обліку, спрощена система оподаткування.

**АННОТАЦИЯ**

Исследовано влияние правовой регламентации бухгалтерского учета и налогового законодательства на функционирование учетной системы малых предприятий. На основе этого выделены ее подсистемы. Определена сущность упрощенной системы учета и отчетности, ее отличие от упрощенного учета доходов и расходов. Предложено внести изменения в нормативные акты по совершенствованию упрощенной системы учета и отчетности.

**Ключевые слова:** общая система учета, общая система налогообложения, отчетность, малое предприятие, нормативно-правовое обеспечение, учетная система, налогообложение, упрощенная система учета, упрощенная система налогообложения.

**ANNOTATION**

In this article the effect of legal regulation of accounting and tax legislation on the functioning of the accounting system of small enterprises was investigated. On this basis, its subsystems were highlighted. The essence of simplified accounting and reporting system and its difference from simplified accounting of revenues and expenses was determined. In this research, it was proposed to amend the regulatory acts to improve the simplified system of accounting and reporting.

**Keywords:** general accounting system, general system of taxation, reporting, small enterprise, regulatory and legal framework, accounting system, taxation, simplified accounting system, simplified system of taxation.

**Постановка проблеми.** Середовище, в якому функціонують суб'єкти малого підприємництва України, зазнає змін і ускладнень. Нестабільна політична й економічна ситуація у країні не сприяє збільшенню кількості малих підприємств та покращенню ефективності їх діяльності. Тому зростає роль нормативно-правового регулювання, яке забезпечить створення сприятливих умов для діяльності суб'єктів малого підприємництва. Це стосується і законодавства у сфері обліку й оподаткування малих підприємств, що передбачає спрощення процедури ведення обліку і складання фінансової звітності, сплату єдиного податку та подання податкової

звітності. Проте постійні зміни законодавства, прийняття нових нормативно-правових актів призвело до їх неузгодженості, що негативно впливає на функціонування облікової системи малого підприємства. Тому виникає потреба у вдосконаленні цього законодавства та узгодженні його положень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню різних аспектів нормативно-правового регулювання обліку, звітності та системи оподаткування малих підприємств присвячені праці таких вчених, як: В. Бабіч, К. Безверхий, Т. Гоголь, С. Голов, А. Касич, В. Кубік, О. Макарова, В. Муравська, Н. Ніпорко, А. Поддєрьогін, Л. Сук, Н. Черевик та ін. Проте важливим є подальше вивчення впливу нормативно-правового забезпечення на функціонування облікової системи малого підприємства та його узгодження.

**Метою статті є:** на основі вивчення нормативно-правового забезпечення функціонування облікової системи малих підприємств, узгодити його положення та виокремити підсистеми такої облікової системи. Реалізація поставленої мети зумовила вирішення таких завдань: вивчення законодавства щодо ведення бухгалтерського обліку на малих підприємствах в Україні; визначення сутності поняття «спрощена система обліку та звітності»; аналіз нормативно-правового регулювання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності; обґрунтування відмінностей понять «спрощена система обліку та звітності» та «спрощена система оподаткування, обліку та звітності»; узгодження положень законодавчих актів щодо порядку застосування спрощеної системи обліку і звітності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливістю сучасної регламентації ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності малими підприємствами в Україні полягає у її двох варіантності. З одного боку, основними документами, які регламентують систему бухгалтерського обліку в Україні, є:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996.

2. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку (НП (С)БО та П (С)БО).

3. Міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ).

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств та організацій та розроблена до нього Інструкція по застосуванню від 30.11.1999 р. № 291 (загальний План рахунків).

5. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку від 29.12.2000 р. № 356 (МР № 356).

6. Порядок подання фінансової звітності від 28.02.2000 р. № 419.

Ці нормативні документи визначають концептуальні основи, напрями та принципи, згідно яких повинні вести облік всі підприємства, в тому числі і малі. З іншого боку, прийняті документи, які регламентують бухгалтерський облік лише на малих підприємствах. До них відносять:

1. П (С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 22.02.2000 р. № 39 (П (С)БО 25).

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств (МСФЗ для МСП).

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва від 19.04.2001 р. № 186 (спрощений План рахунків).

4. Методичні рекомендації із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 25.06.2003 р. № 422 (МР № 422).

5. Методичні рекомендації по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 15.06.2011 р. № 720 (МР № 720).

Таким чином, на законодавчому рівні в Україні, з одного боку, передбачено єдине нормативне регулювання для всіх підприємств, а з іншого боку, відбувається певна його диференціація відповідно до розмірів підприємства.

На нашу думку, основним аргументом на користь уніфікації регулювання обліку, незалежно від розмірів підприємства, є можливість порівняння кінцевих результатів діяльності, що визначені на основі єдиних засад відображення облікової інформації. Основним недоліком такого підходу є збільшення навантаження, яке покладається на малі підприємства у вигляді загальних уніфікованих правил обліку.

Можливість вибору одного з двох варіантів пакету нормативного забезпечення щодо ведення обліку суб'єктами малого підприємництва – юридичними особами, стало основним чинником утворення двох його систем: загальної та спрощеної. Тобто, якщо при веденні обліку керуються нормами, передбаченими для малих підприємств, то СМП – юридична особа використовує спрощену систему обліку та звітності, у протилежному випадку – загальну.

Розглянемо порядок використання спрощеної системи обліку та звітності, її нормативно-правове регулювання.

Право на застосування спрощеної системи передбачене Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4]. Так, п. 3 ст. 2 цього Закону визначено, що «суб'єкти підприємницької діяльності, яким відповідно до законодавства надано дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат, ведуть бухгалтерський облік і подають фінансову звітність у порядку, встановленому законодавством про спрощену систему обліку і звітності». Певна нечіткість у формулюванні потребує уточнення:

1) суб'єктів підприємницької діяльності, що мають дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат;

2) розуміння терміну «спрощена система обліку і звітності».

Відповідно до Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [12] та Податкового кодексу України (ПКУ) [3], дозвіл на ведення спрощеного обліку доходів і витрат мають суб'єкти малого підприємництва, в тому числі й малі підприємства. У наведених нормативних актах визначено можливість застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності.

Зокрема, Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» (ЗУ № 4014) [5] запропоновано ст. 11 «Спрощена система оподаткування, обліку та звітності» Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» викласти у такій редакції: «Для суб'єктів малого підприємництва в порядку, встановленому законодавством України, може застосовуватися:

– спрощена система оподаткування, обліку та звітності;

– спрощена форма бухгалтерського обліку та звітності.

Спрощена система оподаткування, обліку та звітності регламентується Податковим кодексом України.

Порядок ведення бухгалтерського обліку та звітності суб'єктами малого підприємництва визначається Міністерством фінансів України» [5]. Тобто передбачається поділ на спрощену систему оподаткування обліку та звітності, згідно ПКУ та спрощену форму бухгалтерського обліку і звітності, що визначається Міністерством фінансів України. Ототожнення «спрощеної форми бухгалтерського обліку та звітності» зі «спрощеною системою обліку і звітності» – недоречне.

По-перше, форма бухгалтерського обліку – це система облікових регістрів із встановленим порядком реєстрації і узагальнення інформації, а не система обліку, що включає й інші елементи бухгалтерського обліку, крім документації.

По-друге, законодавством, а саме П (С)БО 25, для суб'єктів малого підприємництва до-

зволено складати не лише «Спрощений звіт суб'єкта малого підприємництва» за формами № 1-мс та № 2-мс, а також «Баланс» та «Звіт про фінансові результати» за формою № 1-м та формою № 2-м, що не відповідає визначенню спрощеної звітності, запропонованому у Законі № 4014 [5].

22 березня 2012 р. прийнято Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», внаслідок чого Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» втратив чинність. У цьому законі зазначено, що «до основних напрямів державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні належать:

1) удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування;

2) запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві» [12].

Тут можна стверджувати, що ці напрями державної політики підтримки малого підприємництва стосуються спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, що регламентується ПКУ, а не спрощеної системи обліку та звітності.

Варто розглянути визначення у вітчизняному законодавстві поняття «спрощена система оподаткування, обліку та звітності» та «спрощена система обліку та звітності».

На відміну від податкового законодавства, що встановлює порядок нарахування і сплати єдиного податку, немає єдиного нормативного документа, який визначає поняття «спрощена система обліку і звітності» та регламентує порядок її застосування. Виокремлення і регулювання спрощених процедур ведення обліку, що призначені безпосередньо для малих підприємств зустрічаємо у: П (С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» від 22.02.2000 р. № 39 [10], Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва від 19.04.2001р. № 186 [11], Методичних рекомендаціях по застосуванню регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 25.06.2003 р. № 422 [8] та Методичних рекомендаціях із застосування регістрів бухгалтерського обліку малими підприємствами від 15.06.2011 р. № 720 [7].

Вивчення і узагальнення положень таких нормативних документів дозволяє уточнити поняття «спрощена система обліку і звітності», визначене у попередніх публікаціях [15]. Спрощена система обліку і звітності – це комплекс процедур, що пов'язаний із законодавчо встановленим спрощеним використанням окремих елементів методу обліку (рахунки, подвійний запис, документація, оцінка і звітність) для безперервного і взаємопов'язаного

відображення об'єктів обліку малого підприємства з метою полегшення роботи облікових працівників при веденні обліку та складанні фінансової звітності.

Варто розглянути можливість застосування вітчизняними малими підприємствами Міжнародного стандарту фінансової звітності для малих і середніх підприємств [2]. Малі підприємства, що відповідають критеріям зазначеним у п.1.2 розділу 1 МСФЗ для МСП складають повний комплект фінансових звітів («Звіт про фінансовий стан на дату звітності» (баланс); «Звіт про сукупний дохід за звітний період» або окремий «Звіт про прибутки та збитки» і окремий «Звіт про сукупний дохід»; «Звіт про зміни у власному капіталі за звітний період»; «Звіт про рух грошових коштів за звітний період»; «Примітки», що містять стисле викладення значної облікової політики та іншу пояснювальну інформацію). Зважаючи на це, у п. 1 розд. IV НП (С)БО 1 зазначено, «що підприємства, які для складання фінансової звітності застосовують МСФЗ для МСП, використовують форми звітів, затверджені цим стандартом» [9]. Це вказує на те, що використання МСФЗ для МСП, на відміну від П (С)БО 25, не дозволяє використовувати скорочену за показниками фінансову звітність у складі «Балансу» та «Звіту про фінансові результати», а лише визначає деякі відмінності у веденні обліку малими підприємствами. Тому регламентація обліку відповідно до МСФЗ для МСП визначає належність суб'єкта малого підприємництва до категорії малих підприємств, які ведуть облік, за загальною системою обліку і звітності.

Наступним етапом є вивчення нормативно-правового регулювання та визначення поняття «спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності» малих підприємств. Регламентацію цієї системи умовно можна поділити на два періоди:

Перший період: 1998–2011 рр.

Другий період: починаючи з 2012 р. по теперішній час.

Для першого періоду характерною є регламентація спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності, згідно Указу президента України «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» від 03.07.98 р. № 727 (втратив чинність), що передбачало заміну сплати податків і зборів сплатою єдиного податку. Основою застосування спрощеної системи оподаткування обліку та звітності була сплата єдиного податку за ставкою 6 або 10%, ведення Книги обліку доходів і витрат та складання Розрахунку сплати єдиного податку суб'єктом малого підприємництва – юридичною особою.

Проте не всі СМП – юридичні особи могли стати платниками єдиного податку, оскільки існували обмеження, визначені Законом України «Про державну підтримку малого підприємства від 19.10.2000 р. № 2063 [6] і Указом



№ 727 [13], досліджені нами у попередніх публікаціях [14].

Другий період нормативно-правового регулювання спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності пов'язаний із набуттям чинності ПКУ та Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» (ЗУ № 4618) [12].

Прийняття ПКУ сприяло вирішенню зазначених розбіжностей, зокрема, порядок застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності та справляння єдиного податку регламентується гл. 1 розд. XIV цього Кодексу.

Так, у п.2 ст. 291 ПКУ вперше визначено, що «спрощена система оподаткування, обліку та звітності – особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, встановлених п. 297.1 ст. 297 ПКУ, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначених цією главою, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності» [3].

Тому доцільно розглянути:

1) суб'єктів підприємницької діяльності – юридичних осіб, які мають право сплачувати єдиний податок;

2) порядок одночасного ведення спрощеного обліку та звітності.

Спрощену систему оподаткування, обліку та звітності можуть самостійно обрати суб'єкти малого підприємництва, якщо вони відповідають вимогам, встановленим гл. 1 розд. XIV ПКУ та реєструються платниками єдиного податку. Всіх суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, обліку та звітності поділяють на 4 групи. До 3 групи належать «юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 20 млн гривень». Обмежень щодо середньооблікової чисельності працівників для цієї групи у ПКУ не встановлено.

Проте, окрім кількісних параметрів, що надають можливість застосовувати спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, п. 5 ст. 291 ПКУ передбачено низку обмежень щодо видів діяльності, які здійснюють СМП – юридичні особи, що не дозволяють їм сплачувати єдиний податок.

Таким чином, ПКУ збільшено величину доходу, що дозволяє перейти до сплати єдиного податку, розширено перелік обмежень щодо застосування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності, за видами діяльності, уточнено обмеження, які стосуються структури статутного капіталу підприємства, а також можливості сплати єдиного податку структурними підрозділами суб'єкта господарювання.

Спостерігаємо розбіжності між ПКУ та ЗУ № 4618 щодо права застосування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності. Це стосується відсутності обмеження щодо серед-

ньооблікової кількості працівників у ПКУ, що має місце у ЗУ № 4618 з посиланням на Господарський кодекс України [1].

Порядок ведення обліку і складання звітності платниками єдиного податку регламентовано ст. 296 ПКУ. Так, пп. 3 п. 1 ст. 296 визначено, що платники єдиного податку третьої групи використовують дані спрощеного бухгалтерського обліку щодо доходів та витрат з урахуванням положень п. 44.2, 44.3 ст. 44 ПКУ. Відповідно, п. 44.2 ст. 44 цього Кодексу визначає, що «платники єдиного податку – юридичні особи ведуть спрощений бухгалтерський облік доходів та витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування за методикою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику» [3].

Тобто, на відміну від платників єдиного податку – фізичних осіб – першої, другої, а також третьої груп, що не є платниками ПДВ, які ведуть Книгу обліку доходів та СМП третьої групи, що є платниками ПДВ та ведуть Книгу обліку доходів та витрат, для СМП третьої групи – юридичних осіб у ПКУ не передбачено окремого реєстру або системи реєстрів для ведення обліку з метою визначення об'єкта оподаткування. Також чітко не затверджено передбаченої у п. 44.2 статті 44 цього Кодексу методики ведення спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат з метою обрахунку об'єкта оподаткування.

Щодо звітності, то у статті 296.3 ПКУ вказано, що платники ЄП третьої групи подають до контролюючого органу податкову декларацію платника єдиного податку у строки, встановлені для квартального податкового (звітного) періоду [3].

Таким чином, поняття «спрощена система оподаткування, обліку і звітності» і «спрощена система обліку і звітності» не тотожні поняття. Спрощена система оподаткування, обліку і звітності визначає порядок сплати єдиного податку та подання податкової звітності – декларації платника єдиного податку. Ст. 44.2 ПКУ передбачено ведення спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат, що є лише частиною спрощеної системи обліку і звітності, тому ці поняття також не можна ототожнювати.

Ототожнення спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат та спрощеної системи обліку і звітності спостерігаємо у пункті 1. ст. 4 ЗУ № 4618, яким передбачено удосконалення і спрощення ведення обліку лише в цілях оподаткування, що значно обмежує інформаційні можливості спрощеної системи обліку і звітності малого підприємства.

На нашу думку, ототожнення у нормативних документах спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат та спрощеної системи обліку і звітності відбулося внаслідок дії ст. 154.6 ПКУ, яка передбачала нульову ставку оподаткування податком на прибуток для підприємств, у яких:



1) дохід за кожний звітний період наростаючим підсумком з початку року не перевищував 3 млн грн;

2) нарахована за кожен місяць звітного періоду заробітна плата (дохід) працівників, які перебувають з ним у трудових відносинах не менша розміру двох мінімальних зарплат, встановлених законодавством;

3) відповідають одному з наступних критеріїв:

- створені після 01.04.2011 року;
- діючі, у яких протягом трьох попередніх років послідовно щорічний обсяг доходів не перевищував 3 млн грн, а середньооблікова кількість працівників протягом цього періоду перебувала у межах 20 осіб;

- які були зареєстровані платниками єдиного податку в установленому законодавством порядку в період до набрання чинності ПКУ та у яких за останній календарний рік обсяг виручки від реалізації продукції був менший 1 млн грн, а середньооблікова кількість працівників становила 50 осіб [3].

Посилання на цю статтю ПКУ передбачає можливість ведення спрощеного обліку доходів та витрат малими підприємствами, які відповідають зазначеним критеріям та не зареєстровані платниками ПДВ, що у свою чергу дозволяє їм використовувати МР № 720 та складати «Спрощений фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» відповідно до П (С)БО 25. Також для цієї категорії підприємств п.8 П (С)БО 25 передбачено деякі спрощення у веденні обліку та дозволено визначати доходи та витрати відповідно до вимог ПКУ.

Таким чином, ведення обліку у регістрах, визначених МР № 720 та складання «Спрощеного фінансового звіту суб'єкта малого підприємництва» з урахуванням вимог п.8 і 9 П (С)БО 25 є ознаками методики ведення спрощеного бухгалтерського обліку доходів та витрат для об'єкта оподаткування, затвердженій Міністерством фінансів України. У спрощеній системі обліку і звітності утворилася підсистема, пов'язана зі спрощеним обліком доходів та витрат для категорії підприємств, визначених ст. 154.6 ПКУ та не зареєстрованих платниками ПДВ. Проте у зв'язку зі внесенням змін до ПКУ ст.154.6 вилучено, а в інших нормативних документах залишилося посилання на цю статтю. Тому одним із чинників, який визначає можливість застосування спрощеного обліку доходів і витрат, є відсутність у СМП реєстрації платника ПДВ, якщо обсяг операцій з постачання товарів (послуг) за останні 12 місяців не перевищує 1 млн грн без ПДВ.

Враховуючи наведені аргументи, пропонуємо у ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4] включити визначення спрощеної системи обліку і звітності, запропоноване нами, а п. 3 ст. 2 викласти у такій редакції: «Суб'єкти підприємницької діяльності, що відповідно до Господарського кодексу України визнані малими та

мікропідприємствами, ведуть бухгалтерський облік і подають фінансову звітність у порядку, передбаченому законодавством про спрощену систему обліку та звітності».

Також у пункті 1. ст. 4 Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» передбачити, що одним із напрямів державної політики є запровадження спрощеної системи обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва – юридичних осіб.

**Висновки.** Нормативно-правове забезпечення обліку СМП-юридичних осіб дозволяє виділити дві підсистеми облікової системи малого підприємства: загальну систему обліку та звітності і спрощену систему обліку та звітності, у якій ще виділено підсистему для спрощеного обліку доходів і витрат. Доведено відмінність понять «спрощена система оподаткування, обліку і звітності» і «спрощена система обліку і звітності», а також спрощений облік доходів та витрат і спрощена система обліку і звітності. У зв'язку з цим подано авторське визначення спрощеної системи обліку і звітності та запропоновано внести зміни у нормативні акти, які на законодавчому рівні визначають право на застосування цієї системи.

Перспективами подальших досліджень є удосконалення нормативно-правового забезпечення функціонування облікової системи малих підприємств, зокрема спрощеної системи обліку та звітності.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 16.01.2003 року № 436-IV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15/print1430143324535532>.
2. Міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств (МСФЗ для МСП) [Електронний ресурс] / Міжнародний стандарт від 01.01.2013 року [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Documents/IFRS-for-SMEs-UKR.pdf>.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] / Кодекс України від 02.12.2010 року № 2755-VI [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/print1397422968999812>.
4. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] / Закон України від 16.07.1999 року № 996-XIV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14/print1397422968999812>.
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності [Електронний ресурс] / Закон України від 04.11.2011 року № 4014 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/4014-17/print1430918580647513>.
6. Про державну підтримку малого підприємництва [Електронний ресурс] / Закон України від 19.10.2000 року № 2063-III XIV [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14/print1385404084334370>.

7. Про затвердження Методичних рекомендацій із застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 15.06.2011 року № 720 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable\\_article?art\\_id=311243](http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=311243).
8. Про затвердження Методичних рекомендацій по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 25.06.2003 р. № 422 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/minfin/control/uk/publish/article?art\\_id=32333](http://www.minfin.gov.ua/minfin/control/uk/publish/article?art_id=32333).
9. Про затвердження Національного положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 року № 73 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/print1385404084334370>.
10. Про затвердження Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва» [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 року № 39 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00/print1430143324535532>.
11. Про затвердження спрощеного Плану рахунків бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / Наказ Міністерства фінансів України від 19.04.2001 року № 186 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0389-01/print1397422968999812>.
12. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Закон України від 22.03.2012 року № 4618-УІ [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/print1397422968999812>.
13. Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва [Електронний ресурс] / Указ Президента України від 03.07.1998 року № 727/98 [зі змін. та доп.]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/727/98/print1430143324535532>.
14. Хоча Н.В. Аналіз нормативно-правового регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва: сучасний стан та перспективи / Н.В. Хоча // Формування ринкової економіки в Україні. Наук. зб. за ред. З.Г. Ватаманюка. Спецвипуск 14. – Львів: Інтереко, 2004. – С. 618-625.
15. Хоча Н.В. Спрощена система обліку та звітності малих підприємств: проблеми трактування і регулювання / Н.В. Хоча // Обліково-аналітичне забезпечення системи менеджменту підприємства: тези допов. наук.-практ. конф. (м. Львів, 26-28 квіт. 2012 р.). – Львів: Львівська політехніка, 2012. – С. 337-340.

УДК 657.1:075.8

**Кононова І.В.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку, економіки й  
управління персоналом підприємства,  
Придніпровської державної академії  
будівництва та архітектури***Шелест К.О.***студент  
Придніпровської державної академії  
будівництва та архітектури*

## **АДАПТАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

### **ADAPTATION OF NATIONAL STANDARDS TO INTERNATIONAL FINANCIAL REPORTING STANDARDS**

#### **АНОТАЦІЯ**

Досліджено питання необхідності адаптації та реформування національної системи бухгалтерського обліку, гармонізації бухгалтерського обліку та фінансової звітності відповідно до міжнародних стандартів. Установлено основні проблеми трансформації вітчизняного бухгалтерського обліку та звітності, визначено переваги використання МСФЗ.

**Ключові слова:** Міжнародні стандарти фінансової звітності, план рахунків, фінансові звіти, дохід, витрати, Національні стандарти.

#### **АННОТАЦИЯ**

Исследован вопрос о необходимости адаптации и реформирования национальной системы бухгалтерского учета, гармонизации бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. Установлены основные проблемы трансформации отечественного бухгалтерского учета и отчетности, определены преимущества использования МСФО.

**Ключевые слова:** Международные стандарты финансовой отчетности, план счетов, финансовые отчеты, доход, затраты, Национальные стандарты.

#### **ANNOTATION**

The questions of the need to adaptation and reform of national accounting system, harmonization of accounting and financial reporting in accordance with international standards are researched. The basic problems of transformation of national accounting and reporting are established, benefits of using IFRS are defined.

**Keywords:** International Financial Reporting Standards, chart of accounts, financial statements, income, costs, National Standards.

**Постановка проблеми.** Проблема застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні залишається невирішеною. Тому з цього питання є проблеми щодо складання звітності, необхідність забезпечення ведення обліку на єдиних методологічних засадах усіма суб'єктами господарювання шляхом застосування єдиного плану рахунків та визначення загальної номенклатури статей фінансової звітності.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Процес переходу України на Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) є дуже складним і суперечливим, тому це питання привертає увагу багатьох вчених спе-

ціалістів, науковців цієї галузі. Наприклад, С.Ф. Голов, В.М. Костюченко, О.В. Небильцова, Н.М. Ткаченко, Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька та інші [5, с. 6]. Також кандидат економічних наук, доцент Севастопольського національного технічного університету Л.І. Ірха вважає, що удосконалення теорії і практики бухгалтерського обліку, впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності – це створення прозорої системи контролю за діяльністю суб'єктів господарювання України в умовах євроінтеграції.

**Постанова завдання.** Інтегрувати міжнародні стандарти фінансової звітності в практику національних стандартів у тих випадках, які обумовлені сучасними як економічними, так і соціальними, а також політичними факторами. Відмінності у підходах до змісту фінансових звітів значно ускладнюють аналіз інформації та прийняття рішень в умовах розвитку міжнародної діяльності.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** У розвитку світової економіки поява спільних підприємств з іноземними партнерами, транснаціональних корпорацій, міжнародне інвестування капіталів потребують розробки єдиних підходів до формування фінансової звітності.

Метою МСФЗ є надання інформації про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства, яка є корисною для широкого кола користувачів при прийнятті ними економічних рішень [4, с. 30]. Тому провадження МСФЗ в Україні повинно відбуватися паралельно з поширенням шляхів ефективного інтегрування у світову спільноту, захисту інтересів національних виробників, використання переваг розвитку і розміщення продуктивних сил, коригуванням податкового законодавства [5, с. 7].

Існує низка причин, які потребують переходу на МСФЗ, такі як:

– по-перше, для уникнення облікового хаосу, коли одне підприємство формує звітність за національними та міжнародними вимогами, що

у свою чергу може збити з пантелику інвесторів, кредиторів та інших користувачів інформації;

– по-друге, одразу виникнуть переваги для ринків капіталу, що надасть можливість швидше реагувати на коливання чи зміни в інформації;

– по-третє, це допомога бухгалтерам у формуванні швидкої, правдивої, достовірної інформації.

Труднощі переходу на міжнародні стандарти викликані тим, що багато підприємств України, рухаючись вперед, ведуть паралельний облік та складають звітність не лише за національними вимогами та правилами, а й у відповідності до міжнародних стандартів. У зв'язку з цим володіння знаннями щодо обліку та звітності за міжнародними стандартами набуває вагомого значення в професійній підготовці бухгалтерів. А також у керівників, менеджерів компаній, що працюють з іноземними клієнтами, виникає гостра необхідність в умінні «читати» звітність, яка підготовлена за міжнародними стандартами.

Тому для успішного впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності необхідно в першу чергу реалізувати такі, найбільш важливі завдання: призначити відповідальних за адаптацію і впровадження стандартів, визначити перелік суб'єктів, які зобов'язані надавати звітність за МСФЗ, спланувати заходи по навчанню кадрів.

Але, незважаючи на труднощі, які виникають при переході від національних до міжнародних стандартів, існують певні схожості та відмінності у цих стандартах. Якщо, наприклад, порівняти доходи та витрати за МСФЗ та Національними стандартами, можна знайти відповідність одних стандартів іншим (див. табл. 1).

Хоча, якщо порівняти МСФЗ зі звичними національними стандартами, то відразу стане зрозуміло, що вимоги до бухгалтерського обліку в них досить схожі, а багато з них взагалі ідентичні. Складнощі у переході на МСФЗ можуть виникнути у тих компаній, які при веденні бухгалтерського обліку не дотриму-

ються вимог П (С)БО, а також у яких перевага віддається веденню податкового обліку. Такі складнощі можна легко усунути наступним чином: навчанням персоналу; написанням чітких облікових політик, що підвищить дисциплінованість співробітників в процесі ведення бухгалтерського обліку; розділити податковий та бухгалтерський облік в системі обліку. Але, незважаючи на схожість стандартів, МСФЗ вимагають додаткові розкриття, примітки та аналіз фінансових показників, що не передбачено національними стандартами. Національні ж стандарти передбачають чіткі форми звітів, які входять до складу фінансової інформації.

Наше законодавство регулярно вносить зміни в Національні стандарти, наближуючи їх до міжнародних і скорочуючи розрив між вітчизняною системою обліку та загальноприйнятою світовою практикою, тому комплексне впровадження МСФЗ в Україні – лише питання часу.

Важливу роль потрібно приділити проблемам, які виникли при переході на МСФЗ, тому що з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності як інструменту ринкової економіки виникають такі проблеми:

– потрібно узгодити норми міжнародних стандартів з існуючими в Україні Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку [1; 7] з метою ефективного впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності, розробити, тобто створити нормативну базу МСФЗ для України, для того, щоб не було подвійної системи фінансової звітності (як сьогодні в Україні – бухгалтерський та податковий облік);

– розробити Інструкцію по переходу підприємств України на міжнародні стандарти фінансової звітності;

– загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку України привести у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності з встановленням регламенту щодо застосування МСФЗ;

– усунути непрозорі шляхи спрощення процедури ведення обліку і складання форм фінансової звітності.

Таблиця 1

**Відповідність національних та міжнародних стандартів фінансової звітності  
щодо доходів і витрат підприємства**

За Національними стандартами		За Міжнародними стандартами	
Назва	Номер	Назва	Номер
П (С)БО 15	«Дохід»	МСБО 18	«Дохід»
		МСБО 1	«Подання фінансових результатів»
НП (С) БО 1	«Загальні вимоги до фінансової звітності»	МСБО 20	«Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу»
		МСБО 11	«Будівельні контракти»
П (С)БО 16	«Витрати»	МСБО 1	«Подання фінансових звітів»
НП (С) БО 1	«Загальні вимоги до фінансової звітності»	МСБО 16	«Основні засоби»
		МСБО 18	«Дохід»
		МСБО 23	«Витрати на позики»
		МСБО 38	«Нематеріальні активи»



Можна відзначити позитивні сторони переходу: прийняття та використання МСФЗ забезпечує як зменшення ризиків для кредиторів та інвесторів, так і зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів; поглиблення міжнародної кооперації в галузі бухгалтерського обліку; відносно однозначне розуміння фінансової звітності та зростання довіри до її показників у всьому світі. Тільки на основі єдиних методичних підходів, уніфікації застосовуваних у світі методів обліку можливе складання фінансової звітності, зрозумілої фахівцям будь-якої країни. Крім того, показники міжнародних стандартів фінансової звітності дозволяють отримати дані для систем національних рахунків, а також для порівняльного аналізу економіки різних держав.

Використовуючи МСФЗ, великі компанії керуються міркуваннями престижу і проведеної ними політики інформаційної відкритості у відносинах із зацікавленими користувачами, що підвищує довіру до компанії.

**Висновки з проведеного дослідження.** Для успішного застосування міжнародних стандартів українськими компаніями, безумовно, перш за все необхідна обґрунтована та кваліфікована законодавча, кадрова та фінансова підтримка з боку самої держави. До тих пір, доки якість звітів суб'єктів господарювання не дозволить давати глибокі всебічні та об'єктивні оцінки їх

економічному стану, ми не будемо цікаві іноземним інвесторам щодо справжнього ступеня фінансової стійкості, надійності активів та дійсного розміру зобов'язань, величини реальних капіталів та обсягів доходів та витрат, а також реального рівня прибутку.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності».
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку та фінансової звітності: досвід та перспективи впровадження в країнах з перехідною економікою: Міжнар. наук.-практ. конф. – Дніпропетровськ: Вид-во «ІМА-прес», 2007. – 204 с.
4. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія / Голов С.Ф. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 522 с.
5. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: навч. посіб. / Жолнер І.В. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
6. Регламентування облікової політики фінансової звітності / Т. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 5. – С. 24-34.
7. Сопко В. Економіко-правові основи і напрями уніфікації і адаптації термінології бухгалтерського обліку та контролю до потреб міжнародної стандартизації // Фінанси України. – 2006. – № 8.

УДК 657.1:338

Шільвінська О.Л.

*аспірант кафедри теорії бухгалтерського обліку  
Національної академії статистики, обліку та аудиту*

## ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

### PECULIARITIES OF CHARGES ACCOUNTING AT ENTERPRISES OF HOTEL-AND –RESTAURANT COMPLEX

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються особливості обліку витрат на підприємствах готельно-ресторанного комплексу. Проаналізовано відмінності у застосуванні виробничого і торговельного методу обліку витрат. Запропоновано послідовність обліку виробничих операцій та етапи формування собівартості продукції.

**Ключові слова:** витрати, собівартість, калькуляція, виробничий метод, торговельний метод.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности учета расходов на предприятиях гостинично-ресторанного комплекса. Проанализированы отличия в применении производственного и торгового метода учета расходов. Предложена последовательность учета производственных операций и этапы формирования себестоимости продукции.

**Ключевые слова:** расходы, себестоимость, калькуляция, производственный метод, торговый метод.

#### ANNOTATION

In the article, the peculiarities of charges accounting at enterprises of hotel-and-restaurant complex have been examined. The differences in using of productive and trade methods of charges accounting have been analysed. The author has proposed a succession of production operations accounting and the stages of forming prime price of products.

**Keywords:** charges, prime price, calculation, production method, trade method.

**Постановка проблеми.** Витрати є одним із основних показників діяльності підприємства. Раціональна організація обліку витрат та зниження суми витрат впливає на фінансовий результат діяльності підприємства та рентабельність. Рентабельність підприємств готельно-ресторанної сфери у розвинених країнах не буває нижчою 40%. В Україні склалася зовсім інша ситуація, більшість підприємств – нерентабельні та збиткові, це пов'язано з низькою завантаженістю, завищенням цін, низьким туристичним потоком та неефективним управлінням витрат.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Принципи, проблеми та напрямки вдосконалення обліку доходів, витрат та фінансових результатів діяльності готелів та підприємств ресторанного бізнесу знайшли своє відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених О.А. Агєєва, Г.Н. Бургонової, Н.А. Коморджанової, З.А. Балченко, І.В. Балченко, Н.С. Герасимова, С.О. Балченко, М. Бойцовой, В. Бартовщук, С.Я. Король, О.В. Чумак, Н.В. Смірнова, І.В. Десяткіна, В.І. Попович, В.В. Новодворська, Г.С. Дергільова, Я. Клиженко, С. Лозовської, Т.П. Марущака, Л. Мех, О. Піроженка,

Н. Шишкєдова та інших. У своїх працях науковці приділяють увагу питанням складу витрат, їх класифікації, акцентують увагу на розширенні складу аналітичних рахунків.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на те, що зарубіжними та вітчизняними вченими досить ґрунтовно розглянуті проблеми, які виникають під час відображення в обліку витрат підприємств різних галузей економіки, особливості обліку витрат підприємств готельно-ресторанного комплексу детально не розглядалися, що і викликало необхідність подальших досліджень.

**Метою статті** є дослідження особливості обліку витрат підприємств готельно-ресторанної сфери.

**Виклад основного матеріалу.** Особливістю діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства є одночасне поєднання процесів виробництва, торгівлі та сфери послуг. У зв'язку з цим існують певні особливості в системі бухгалтерського обліку.

Підприємство готельно-ресторанного комплексу при організації обліку витрат можуть обирати один із двох методів, які запропоновані Міністерством фінансів України (виробничий метод) і Міністерством економіки та з питань європейської інтеграції (торговельний метод), зазначивши його в розробленому Наказі про облікову політику.

Згідно з виробничим методом, облік сировини ведеться на субрахунку 201 «Сировина та матеріали», а товарів на субрахунку 281 «Товари на складі». Оприбуткування сировини, що надходить, здійснюється за первісною вартістю, яка визначається відповідно до п. 9 П (С)БО 9 «Запаси», а товари обліковуються або за первісною вартістю, або за продажною (з урахуванням націнки). На рахунок 23 «Виробництво» доцільно відносити тільки первісну вартість сировини, яка використовується для виробництва власної продукції. Решта витрат, пов'язаних із виробництвом продукції (заробітна плата кухарів, інших виробничих працівників, нарахування заробітної плати працівникам, задіяним у виробництві, тощо) необхідно обліковувати на рахунок 91 «Загальновиробничі витрати», оскільки вони не вважаються прямими витратами (згідно з П (С)БО 16 «Витрати»). Відповід-

но до виробничого підходу, розподіляти загально-виробничі витрати після закінчення місяця між їх об'єктами не потрібно. Ці витрати рекомендовано списувати на собівартість реалізованої продукції. По-перше, це зумовлено особливістю виробничого циклу закладів ресторанного господарства, в яких немає залишків незавершеного виробництва (відповідно до Санітарних правил уся продукція має бути реалізованою за один день). Винятком є підприємства, які виготовляють кондитерські вироби та напівфабрикати. По-друге, такий розподіл вимагає значних трудових витрат, доцільність яких не виправдовується через короткий (одноденний) виробничий цикл.

Виробничий підхід до обліку витрат на підприємствах ресторанного господарства є доволі трудомістким. Проте він забезпечує розрахунок фактичної собівартості виготовленої продукції, кондитерських виробів та напоїв, тобто користувачі (керівник, власник, інвестор) отримують більш достовірну та змістовну інформацію [6, с. 12].

Згідно з торгівельним методом, облік сировини та напівфабрикатів у коморі ведуть на субрахунок 281 «Товари на складі», як правило, за цінами продажу. Відповідно до даного підходу собівартість виготовленої продукції не калькується, тому рахунок 23 «Виробництво» не використовується. Сировина не затримується на кухні, її після незначної обробки одразу передають у торговий зал та реалізують. Таким чином, облік ведеться аналогічно до обліку на торгівельних підприємствах. Основною перевагою даного підходу є його простота, але поряд із цим не кожному закладу ресторанного господарства він підходить. Беручи до уваги специфіку роботи закладів ресторанного господарства, а саме те, що нереально визначити, наприклад, яка частка амортизації виробничого обладнання, на якому готують практично всю продукцію, припадає на ті чи інші вироби. Подібна ситуація відбувається із заробітною платнею працівників кухні та її нарахуванням, коли застосовують погодинну систему оплати праці, адже її неможливо розподілити

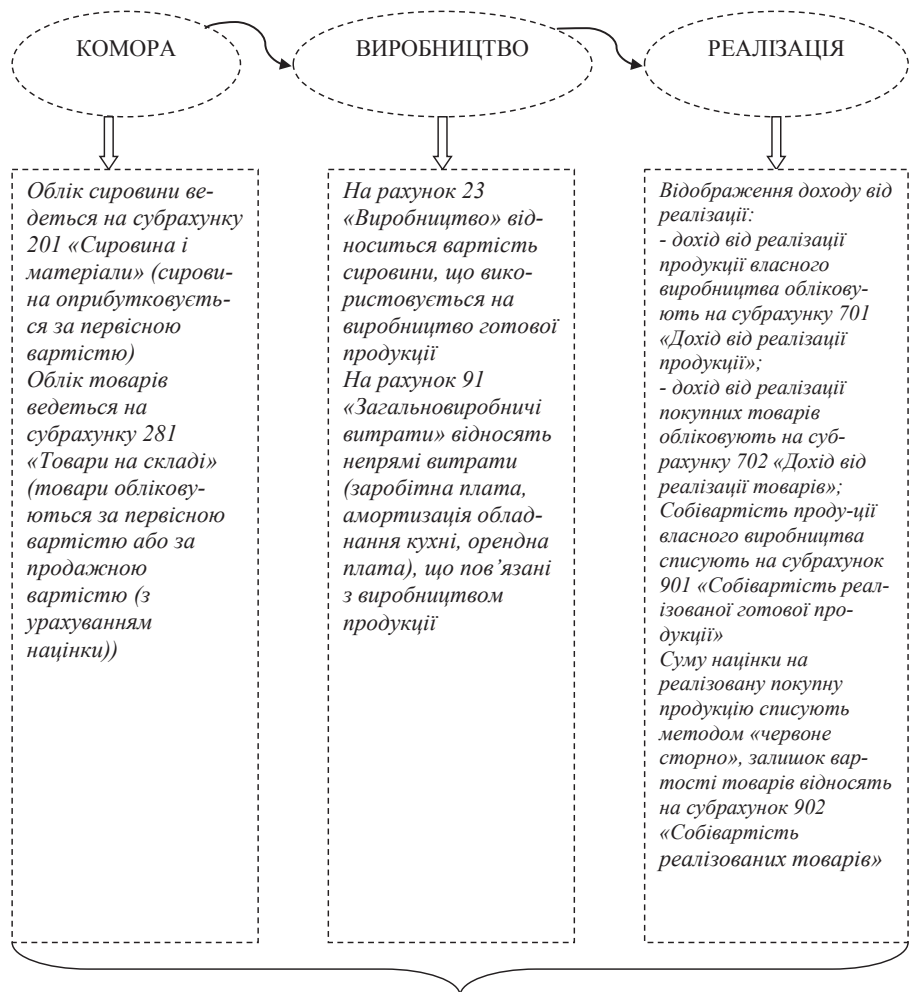
на об'єкти витрат прямим шляхом. У зв'язку з цим до складу прямих витрат, які відображаються на рахунку 23 «Виробництво», відносять лише матеріальні витрати [6, с. 12].

Ми вважаємо, що для закладів готельно-ресторанного господарства виробничий метод з точки зору бухгалтерського обліку є більш прогресивним, так як він не лише забезпечує найбільш вірне відображення результатів діяльності, а і відповідає положенням (стандартам) бухгалтерського обліку.

Послідовність обліку виробничих операцій, згідно з виробничим методом, на підприємствах готельно-ресторанного господарства має такий вигляд (рис. 1).

На підставі даних рисунка 1 можемо відзначити, що процес організації обліку витрат обігу та витрат виробництва на підприємствах ресторанного господарства складається з трьох етапів.

На першому етапі у комору надходять сировина і товари, що використовуються у виробництві чи безпосередньо для реалізації. Товари до



Відображення в системі бухгалтерського обліку

Рис. 1. Послідовність обліку виробничих операцій у ресторанному господарстві (за виробничим методом)

Джерело: розроблено автором на підставі джерела [4]

підприємств ресторанного господарства можуть надходити безпосередньо від виробника або від посередника (оптово-роздрібні підприємства, фізичні особи-підприємці, тощо). Оприбуткування отриманих товарів здійснюється на підставі рахунка-фактури, товарно-транспортної накладної. Відпуск товарів з комори здійснюється на підставі накладної на відпуск товару з комори. При цьому варто зазначити, що відпуск сировини з комори відбувається у межах добової потреби з урахуванням залишків на кухні на початок робочого дня.

На етапі виробництва відбувається безпосереднє створення продукції, яка призначена для реалізації кінцевому споживачу. На даному етапі у системі бухгалтерського обліку відображається інформація про витрати сировини, що були понесені для приготування готової продукції (страви, напої).

На другому етапі виробництва визначається собівартість кожної приготовленої страви, напою. Достовірна, повна, неупереджена та об'єктивна інформація щодо собівартості готової продукції дозволить бухгалтерській службі підприємства ресторанного господарства визначити наскільки економічно вигідним, економічно доцільним є випуск кожного конкретного виду продукції.

На етапі виробництва формують такі документи:

- калькуляційна картка (на підставі даного документу проводять розрахунок цін продажу на продукцію власного виробництва у закладах ресторанного господарства);
- план-меню (є підставою для складання меню для споживачів і вимоги на отримання сировини з комори. Щодня складається завідувачем виробництва (шеф-кухарем) напередодні приготування їжі та затверджується директором закладу ресторанного господарства);
- вимога до комори на отримання сировини;
- акт про реалізацію готових виробів кухні (заповнюється на підставі відсортованих за видами страв касових чеків. Складається завідувачем виробництва і є додатком до звіту завідувача про рух продуктів по кухні);
- денний забірний лист (заповнюється, якщо роздаткову відокремлено від основного виробництва, оформляється відпуск виробів до буфету, дрібно роздрібною торговельною мережі. Складається на кожну матеріально відповідальну особу у двох примірниках);
- замовлення-рахунок (складається при обслуговуванні ювілеїв, банкетів та інших спеціальних замовлень);
- меню на відпуск продукції працівникам закладу (складається при відпуску виробів підприємства своїм працівникам із зазначенням загальної кількості страв і згідно з кількістю працюючих цього дня);
- звіт про рух продукції і тари по кухні (складається щодня завідувачем виробництва у двох примірниках. Перший примірник з при-

бутковими та видатковими документами здається до бухгалтерії. На другому бухгалтер ставить свій підпис і цей примірник залишається у матеріально відповідальній особі);

- звіт про рух продуктів (складається при проведенні інвентаризації. У ньому фіксуються виявлені в результаті інвентаризації відхилення між фактичним витрачанням сировини та нормативним);

- контрольний розрахунок (складається при проведенні інвентаризації. До нього заносять виявлені в результаті інвентаризації відхилення між фактичним витрачанням сировини та нормативним);

- журнал обліку столового посуду та приборів (ведеться особою, відповідальною за збереження посуду та приборів);

- акт на бій, лом та втрату посуду і приборів [3, с. 70].

На наступному етапі відбувається реалізація приготовлених страв, напоїв. На етапі реалізації в бухгалтерії підприємства ресторанного господарства відображають отриманий дохід від реалізації готової продукції.

На даному етапі оформляють такі документи:

- розрахункові документи (чеки РРО, розрахункові квитанції) на підставі рахунків для відвідувачів;
- акт про передачу товару і тари під час зміни матеріально відповідальної особи (складається у трьох примірниках (перший і другий примірники залишаються у матеріально відповідальних осіб, які змінюються, а третій передається до бухгалтерії разом зі звітом));
- товарний звіт (у даному звіті відбувається рух товару і тари. Складається щодня або один раз на три дні у двох примірниках, один з яких разом з прибутковими та видатковими документами передається до бухгалтерії);
- журнал обліку столового посуду і приборів (ведеться особою, відповідальною за збереження столового посуду та приборів);
- акт на бій, лом та втрату посуду і приборів [3, с. 70].

Підприємство ресторанного господарства повинно управляти витратами операційної діяльності системно через визначений і затверджений керівництвом поетапний алгоритм управління, який виконують у чіткій послідовності, що забезпечує досягнення поставлених цілей. Відповідно, визначивши мету, розраховують витрати, які забезпечують її виконання, здійснюють збір і обробку інформації щодо даного процесу і через визначену політику управління витратами обирають систему чинників. Надалі, здійснивши аналітичні процедури складають звіти про отримані результати з метою побудови моделей результатів управління для аналізу причин змін. Завершується процес управління витратами у звітному періоді виконанням різного роду контрольних заходів для оцінки результатів управлінської діяльності за формуванням витрат операційної діяльності підприємств рес-



торанного господарства. Виконання зазначених умов у системі управлінської діяльності забезпечить ефективність формування витрат та споживання ресурсів [1, с. 75].

Щодо готельного бізнесу, варто відзначити, що у готельному господарстві можна виділити три рівні центрів витрат, причому перші два рівні – це постійні витрати, а третій рівень – тимчасові витрати.

Після складання бюджету прямих витрат і попереднього бюджету змінних витрат складають зведений бюджет. Так, зведений бюджет відповідає п'яти основним принципам бюджетування, а саме:

- погодження, тобто формування бюджету йде «від низу до верху», починаючи з підрозділу готельного господарства, виробничої програми готельного продукту, зведеного плану надання готельних послуг, закінчуючи бюджетом прямих витрат;

- пріоритетність координації бюджетування, забезпечує використання дефіцитних засобів за найбільш вигідними напрямками;

- причинність припускає, що кожна планова одиниця може планувати і відповідати тільки за ті величини, на які вона може зробити вплив;

- відповідальність, що концентрується виключно на величинах, що піддаються дії, передбачає передачу відповідальності за його виконання частини бюджету разом з повноваженнями втручатися у разі потреби;

- постійність цілей – припускає, що встановлені базові величини контрольного бюджету протягом тижня не повинні бути принципово змінені [2].

Витрати підприємств готельно-ресторанного господарства обліковуються за такими ділянками:

- ресторан;
- готель;
- технічна служба;
- служба маркетингу.

При калькуляції собівартості готельних послуг варто визначитися зі складом витрат, які формують мінімальний набір включених до вартості номера послуг. Частина витрат, що виникає у сегменті, прямо включається до собівартості послуг. Проте існують витрати, які виникнувши в одному сегменті, фактично включаються до собівартості іншого [7, с. 73].

Процес глобалізації готельних послуг веде до серйозного збільшення обсягів інформації, яку необхідно збирати, оновлювати, структурувати. При цьому визначне значення має широке використання мережі Інтернет, яку в свою чергу можна розглядати і як дистрибутивний канал, і як додатковий інформаційний ресурс дистри-

бутивної системи. Найбільшим досягненням Інтернету є можливість надати глобальний доступ до готельних послуг з набагато меншими витратами порівняно з традиційними системами дистрибуції [5].

**Висновки.** Аналізуючи усе вищевикладене, ми вважаємо, що для закладів готельно-ресторанного господарства виробничий метод з точки зору бухгалтерського обліку є більш прогресивним, так як він не лише забезпечує найбільш вірне відображення результатів діяльності, а й відповідає положенням (стандартам) бухгалтерського обліку. В подальшому додаткового дослідження потребують питання синтетичного та аналітичного обліку витрат підприємств готельно-ресторанного комплексу.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрищенко І.С. Процес управління витратами операційної діяльності підприємств ресторанного господарства / І.С. Андрищенко // Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність: Міжнародна науково-практична конференція, 22 травня 2014 р.: [тези у 2-х ч.] / редкол.: О. І. Черевко [та ін.]. – Харків: ХДУХТ, 2014. – Ч. 2. – С. 75-76.
2. Герасимова Н.С. Організаційна система управління витратами готельних підприємств [Електронний ресурс] / Н.С. Герасимова. – Режим доступу: nbuv.gov.ua. – Назва з екрану.
3. Десяткіна І.В. Інформаційна модель відображення у звітності витрат обігу та виробництва закладів ресторанного господарства / І.В. Десяткіна // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2011. – № 2 (56). – С. 69-70.
4. Світлична В.Ю. Конспект лекцій з дисципліни «Бухгалтерський облік» (для студентів 3 курсу денної та заочної форм навчання напряму підготовки 6.140101 «Готельно-ресторанна справа») / В.Ю. Світлична; Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова. – Х.: ХНУМГ, 2013. – 70 с.
5. Чувуріна К.В. Тенденції розвитку готельного господарства в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / К.В. Чувуріна. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/5\\_SWMN\\_2012/Economics/6\\_100998.doc.htm](http://www.rusnauka.com/5_SWMN_2012/Economics/6_100998.doc.htm). – Назва з екрану.
6. Янчева Л.М. Методичні підходи до організації бухгалтерського обліку витрат виробництва та обігу на підприємствах ресторанного господарства [Електронний ресурс] / Л.М. Янчева, Т.В. Шталь, М.О. Ільченко. – Режим доступу: nbuv.gov.ua. – Назва з екрану.
7. Янчева Л.М. Особливості формування собівартості готельних послуг / Л.М. Янчева, Н.С. Герасимова // Розвиток харчових виробництв, ресторанного та готельного господарств і торгівлі: проблеми, перспективи, ефективність: Міжнародна науково-практична конференція, 22 травня 2014 р.: [тези у 2-х ч.] / редкол.: О.І. Черевко [та ін.]. – Харків: ХДУХТ, 2014. – Ч. 2. – С. 73-74.

УДК 657.1

**Щирба М.Т.***кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету***Щирба І.М.***кандидат економічних наук, старший викладач  
кафедри аудиту, ревізії та аналізу  
Тернопільського національного економічного університету*

## ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У СВІТІ

### INSTITUTIONAL SUPPORT OF ACCOUNTING IN THE WORLD

#### АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання інституційного забезпечення бухгалтерського обліку у світі. Зокрема, виокремлено та вивчено діяльність міжнародних та регіональних бухгалтерських організацій та досліджено їх вплив на гармонізацію та стандартизацію бухгалтерського обліку у світі. Виокремлено фактори впливу на середовище, в якому працюють професійні бухгалтери, а також окреслено коло завдань, які виконує Міжнародна федерація бухгалтерів.

**Ключові слова:** бухгалтерський облік, гармонізація, стандартизація, міжнародні стандарти фінансової звітності.

#### АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы институционального обеспечения бухгалтерского учета в мире. В частности, выделены и изучены деятельность международных и региональных бухгалтерских организаций и исследовано их влияние на гармонизацию и стандартизацию бухгалтерского учета в мире. Выделены факторы влияния на среду, в которой работают профессиональные бухгалтеры, а также определен круг задач, которые выполняет Международная федерация бухгалтеров.

**Ключевые слова:** бухгалтерский учет, гармонизация, стандартизация, международные стандарты финансовой отчетности.

#### ANNOTATION

In the article, the question of institutional support of accounting in the world has been investigated, in particular, the activities of international and regional accountant organization have been pointed out and studied and their effect on the harmonization and standardization of accounting in the world have been investigated. There have been also determined impacts on the environment in which professional accountants provide their activity, and identified the tasks performed by the International Federation of Accountants.

**Keywords:** accounting, harmonization, standardization, international standards of financial reporting.

**Постановка проблеми.** Історичний розвиток суспільства призвів до виникнення різних національних облікових систем. До середини ХХ ст. у світі їх налічувалося понад 100. Відомо, що облікові системи формувалися в різних країнах чи групах країн залежно від їхнього економічного та політичного розвитку і тому суттєво відрізнялися між собою. Відповідно до національних особливостей країн по-різному тлумачилися основні показники форм звітності (активи, зобов'язання, власний капітал, доходи і витрати). Відмінності в організації та методиці ведення обліку в різних країнах потрібно було гармонізувати та стандартизувати на міжнародному рівні, оскільки він є однією із форм діло-

вого спілкування. Іншою причиною необхідності гармонізації національних облікових систем та стандартизації обліку в міжнародному масштабі був швидкий розвиток процесів економічної інтеграції країн, що призвів до виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК), спільних підприємств тощо. Утворення ТНК призвело до розвитку міжнародної економічної спеціалізації, транснаціонального переміщення капіталу, однак національні особливості обліку країн, куди спрямовувався транснаціональний капітал, суттєво відрізнялися від особливостей обліку і фінансової звітності країни, що представляла «материнську» компанію. Все це створило незручності у веденні обліку і складанні фінансової звітності – ТНК загалом. Таким чином, розвиток процесів економічної інтеграції країн, створення ТНК, функціонування спільних підприємств тощо обумовили необхідність уніфікації національних облікових систем.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання інституційного забезпечення бухгалтерського обліку у світі є актуальними і недостатньо дослідженими. Вони хоча і знайшли відображення в працях окремих вітчизняних економістів, але такі дослідження не були комплексними.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постановка завдання.** Метою статті є вивчення питання інституційного забезпечення бухгалтерського обліку у світі. Зокрема, виокремлено та вивчено діяльність міжнародних та регіональних бухгалтерських організацій та досліджено їх вплив на гармонізацію та стандартизацію бухгалтерського обліку у світі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** З другої половини ХХ ст. важливу роль у вирішенні питання уніфікації національних систем обліку відіграє гармонізація і стандартизація. Спочатку вони відрізнялися як за закладеною в них ідеологією, так і за принципами їхньої реалізації, однак в останні роки обидва терміни найчастіше використовуються як синоніми і взаємодоповнюючі поняття [1, с. 9]. Тому професори О.М. Островський і В.В. Ковальов пишуть: «Не випадково за останні роки у світово-

му професійному співтоваристві спостерігається загальне бажання фінансистів та бухгалтерів вирішити проблему гармонізації бухгалтерського обліку в міжнародному контексті, що передбачає ідентифікацію і нівелювання розбіжностей між національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку» [2, с. 73].

Гармонізація обліку передбачає певну відповідність і узгодженість, дотримання принципів ведення обліку, складання звітності групою країн чи їхніми об'єднаннями [3, с. 166]. Суть гармонізації полягає в тому, що кожна країна може застосовувати свою модель організації обліку і систему національних стандартів, які її регулюють. Водночас національна модель і стандарти обліку не повинні суттєво відрізнятися від аналогічних моделей інших країн – членів співтовариства, тобто перебувати у гармонії одна з іншою [1, с. 11]. Ідея гармонізації різних систем обліку реалізується в межах Європейського співтовариства (ЄС) з 1961 р.: у кожній країні може існувати своя модель організації обліку і система стандартів, що її регулюють; «гармонія» моделей обліку досягається через їх відповідність Директивам ЄС, основні положення яких внесені до національного законодавства країн – членів співтовариства [2, с. 73]. Необхідність гармонізації обліку на регіональному і міжнародному рівнях стає очевидною, оскільки вона дає змогу: підвищити порівнянність фінансової звітності різних країн; активізувати обіг капіталу; підвищити загальний методологічний рівень обліку; скоротити витрати на складання фінансової звітності міжнародних корпорацій; посилити дієвість соціального контролю за міжнародними корпораціями; оптимально розподілити світові ресурси [4, с. 564]. Процеси глобалізації у світовій економіці, всебічне поглиблення міжнародних відносин, виникнення та розвиток транснаціональних корпорацій, холдингових компаній, промислово-фінансових груп тощо обумовили необхідність стандартизації обліку на міжнародному рівні. Облік як мова бізнесу в кожній країні повинен базуватися на загальноприйнятих у міжнародній практиці принципах та стандартах.

До міжнародних організацій, які досліджують питання стандартизації обліку та звітності, належать: Комітет з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО); Міжнародна федерація бухгалтерів (МФБ); Міжурядова робоча група експертів з Міжнародних стандартів обліку і звітності Центру ООН щодо транснаціональних корпорацій; Організація економічної співдружності та розвитку.

Крім вищезазначених організацій, значну роботу щодо уніфікації обліку та звітності і застосування міжнародних принципів обліку виконують регіональні організації: Комісія з бухгалтерського обліку Європейського співто-

вариства (ЄС); рада з бухгалтерського обліку; Міжамериканська федерація бухгалтерів; бухгалтерів Азіатського і Тихоокеанського регіонів; Федерація Європейських бухгалтерів; бухгалтерів членів Асоціації країн Південно-Східної Азії (ФБ АКПСА).

Серед міжнародних організацій важливу роль у стандартизації обліку та звітності відіграє Комітет з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (КМСБО), який був створений 29 червня 1973 р. на підставі угоди між професійними бухгалтерськими організаціями 10 індустріально розвинених країн, зокрема Австралії, Великобританії, Ірландії, Канади, Голландії, Німеччини, Мексики, США, Франції та Японії. З 1983 до 2000 рр. членами КМСБО були всі професійні бухгалтерські організації, що входили до складу МФБ. Це цілком незалежний і єдиний орган, який займався розробкою МСБО.

У травні 2000 р. КМСБО було перейменовано на Раду з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО), яка почала свою діяльність у 2001 р. Після перетворень і реорганізації, які були проведені за останні роки, організаційна структура Ради з МСБО набула певного вигляду, а її завданнями визначено такі: розробка в інтересах громадськості єдиної системи зрозумілих і прийнятних Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ)<sup>1</sup>, які вимагають якісної, прозорої та зіставної інформації у фінансових звітах загальної призначення та іншій фінансовій звітності, щоб допомогти учасникам світових фінансових ринків та іншим користувачам інформації у прийнятті обґрунтованих економічних рішень; сприяння поширенню та застосуванню цих стандартів в усіх країнах світу; активна співпраця з національними організаціями, які займаються розробкою стандартів бухгалтерського обліку з метою усунення розбіжностей між національними та МСФЗ шляхом оптимального вирішення питань бухгалтерського обліку і звітності [5, с. 67].

Рада з МСБО організована як незалежний орган і підпорядкована Фондації Комітету з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (ФКМСБО). До складу РМСБО входять чотирнадцять осіб, дванадцять з яких є штатними, а двоє працюють на умовах неповного робочого дня. Основною вимогою до кваліфікації членів РМСБО є наявність фахового досвіду. У зв'язку з цим не менше п'яти членів РМСБО повинні мати досвід аудиторів-практиків, не менше трьох – досвід у складанні фінансових звітів, не менше трьох – досвід користувачів фінансової звітності і не менше одного з викладацьким досвідом. Усі члени РМСБО, незалежно від того, чи є вони представниками бухгалтерської професії, укладачами фінансових звітів, користувачами або викладачами повинні відповідати таким критеріям, як: професійна компетентність і знання фінансового

<sup>1</sup> Термін «Міжнародні стандарти фінансової звітності» охоплює МСФЗ, МСБО та Тлумачення Постійного комітету з тлумачень.



обліку та звітності; аналітичні здібності; навички обміну інформацією; прийняття виважених рішень; обізнаність із середовищем фінансової звітності; здатність працювати в атмосфері колегіальності; чесність, об'єктивність та дисциплінованість; відданість місії Фундації КМСБО та інтересам суспільства [5, с. 26]. Очікується, що РМСБО встановлює та підтримує зв'язки з національними організаціями, які займаються розробкою стандартів, щоби сприяти конвергенції національних стандартів і Міжнародних стандартів фінансової звітності РМСБО. Членів РМСБО обирає, контролює та фінансує Фундація КМСБО, отримуючи фінансову підтримку від провідних бухгалтерських фірм, приватних фінансових установ та виробничих компаній багатьох країн світу, центральних банків і банків розвитку, а також інших міжнародних і професійних організацій. Члени Ради призначаються на строк не більше п'яти років з правом ще на один строк. Кожен член РМСБО має один голос. РМСБО повністю відповідає за затвердження МСФЗ та пов'язаних із ними документів, таких як Концептуальна основа складання та подання фінансових звітів, Проекти МСФЗ та інші документи для обговорення. Крім того РМСБО затверджує Тлумачення Міжнародної фінансової звітності (МФЗ), розроблені Комітетом з тлумачення МФЗ (КТМФЗ), створює Керівні комітети або інші типи дорадчих груп спеціалістів для надання консультацій з основних проектів, рішень щодо порядку денного та пріоритетних напрямків роботи.

Діяльність Фундації КМСБО, яку створили «довірені особи» 6 лютого 2001 р. як неприбуткову корпорацію, керують «довірені особи» (22 довірені особи) відповідно до положень Конституції Фундації КМСБО. Для забезпечення широкого представництва усіх регіонів світу до складу довірених осіб мають входити шість представників Північної Америки, шість представників Європи, шість представників Азіатсько-Тихоокеанського регіону та чотири представники інших регіонів з метою збереження співвідношення за географічною ознакою. Довірені особи як група забезпечують належне співвідношення професійного досвіду, в т. ч. аудиторів, укладачів, користувачів, викладачів та інших посадових осіб, що служать інтересам суспільства. Дві довірені особи мають бути старшими партнерами широковідомих міжнародних бухгалтерських фірм. Для досягнення такого співвідношення довірених осіб обирають після консультацій з національними та міжнародними організаціями аудиторів (у т. ч. з Міжнародною федерацією бухгалтерів), укладачів, користувачів та викладачів. Довірені особи встановлюють процедури надання пропозицій щодо призначень цими відповідними організаціями та дозволу особам пропонувати свої власні прізвища, в т. ч. публікувати оголошення про вакантні посади. Довірені особи призначаються на три роки; можливе їх призначення ще

на один термін – для забезпечення наступності. Вперше призначив та затвердив відібраних довірених осіб згідно з новою структурою Комітет з питань призначень 22 травня 2000 р., який створила Рада КМСБО у грудні 1999 р. Наступних довірених осіб обирають згідно з Конституцією Фундації КМСБО самі ж довірені особи.

Конституцію Фундації КМСБО затвердили члени КМСБО на засіданні в Единбурзі (Шотландія) 24 травня 2000 р., її переглянули довірені особи Фундації КМСБО 5 березня 2002 р., 8 липня 2002 р., 21 липня 2005 р., 31 жовтня 2007 р. та 15 січня 2009 р. Згідно з Конституцією Фундації КМСБО, довірені особи мають такі повноваження: 1) призначають членів Ради КМСБО (одного зі штатних членів Головою РМСБО, який одночасно є керівником Фундації Комітету КМСБО (Головою довірених осіб), а також заступника Голови (віце-головою) на термін визначений довіреними особами), Дорадчої ради зі стандартів (ДРС) та Комітету з тлумачення МФЗ; 2) аналізують стратегію Фундації КМСБО; контролюють ефективність діяльності Фундації КМСБО та виконання РМСБО належних правових процедур; 3) щорічно затверджують бюджет Фундації КМСБО і визначають принципи фінансування; 4) встановлюють та змінюють процедури діяльності РМСБО, Дорадчої ради зі стандартів та Комітету з тлумачення МФЗ; 5) затверджують зміни до Конституції Фундації КМСБО; 6) виконують усі повноваження Фундації КМСБО; 7) сприяють та виконують аналіз розробки навчальних програм та матеріалів, які відповідають цілям Фундації КМСБО.

Засідання довірених осіб є правомочним, якщо 60% з них присутні особисто або за допомогою телекомунікаційних засобів. Для ухвалення рішення з усіх питань потрібна проста більшість голосів довірених осіб (при рівності голосів перевага надається рішенню, за яке проголосував головуючий), крім припинення, призначення довіреної особи та змін до Конституції, де необхідна більшість становить 80% голосів (або 75% усіх голосів довірених осіб) [6]. У переглянутій у січні 2009 р. Конституції Фундації КМСБО передбачено створення Ради з моніторингу для взаємодії з довіреними особами, яка відповідає за ухвалення призначення та повторного призначення всіх довірених осіб.

Рада з моніторингу забезпечує офіційний зв'язок між довіреними особами та між органами, що встановлюють стандарти, і тими органами державної влади, які звичайно проводять нагляд за організаціями, що розробляють стандарти. Рада з моніторингу та довірені особи узгоджують Меморандум про взаєморозуміння, який визначає взаємодію Ради з моніторингу з довіреними особами.

Основні цілі Ради з моніторингу такі: 1) брати участь у процесі призначення Довірених осіб та ухвалення призначення довірених осіб; 2) аналізувати та надавати реко-



мендації довіреним особам щодо виконання їхніх обов'язків (довірені особи складають річний письмовий звіт для Ради з моніторингу); 3) проводити засідання з довіреними особами або підгрупою довірених осіб щонайменш один раз на рік та частіше (залежно від обставин). Такі засідання можуть передбачати обговорення будь-якого рішення, пропонованого Фондацією КМСБО щодо питань, які Рада з моніторингу рекомендувала Фондації КМСБО чи РМСБО своєчасно розглянути.

До складу Ради з моніторингу входять: 1) відповідальний член Європейської Комісії; 2) голова Комітету з питань ринків, що розвиваються, Міжнародної організації комісії з цінних паперів (МОКЦП); 3) голова Технічного комітету МОКЦП (або віце-голова чи призначений голова комісії з цінних паперів у випадках, коли голова регулювального органу з цінних паперів ЄС, уповноважений представник Агенції з фінансових ринків послуг Японії або голова Комісії з цінних паперів та бірж США є головою Технічного комітету МОКЦП); 4) уповноважений представник Агенції з фінансових послуг Японії; 5) голова Комісії з цінних паперів та бірж США; 6) голова Базельського Комітету з банківського нагляду в якості спостерігача. Рада з моніторингу періодично переглядає свій склад відповідно до її цілей і досягає рішення з ухвалення призначення довірених осіб та визначає спільні позиції шляхом консенсусу [5, с. 18-19].

Важливу роль у роботі РМСБО відіграє Дорада рада зі стандартів (ДРС), яка почала свою діяльність з нею у 2001 р. ДРС призначають довірени особи. До її складу входять тридцять або більше членів-представників різних географічних регіонів, які мають різний фаховий досвід, призначених на поновлювальні терміни на три роки. Голова Ради призначається Довіреними особами та не може бути членом РМСБО або членом її апарату. Довірені особи запрошують Голову Ради відвідувати та брати участь у засіданнях довірених осіб (залежно від обставин). ДРС проводить відкриті засідання для громадськості, яке правило, щонайменше тричі на рік.

Мета ДРС така: надання консультацій РМСБО щодо рішень з порядку денного та пріоритетів у її роботі; інформування РМСБО про висновки організацій та окремих осіб Дорадчої ради зі стандартів щодо основних проектів розробки стандартів; надання інших консультацій РМСБО або довіреним особам [5, с. 24].

У березні 2002 р. довірени особи Фондації КМСБО створили Комітет із тлумачення МФЗ, який замінив попередній комітет із тлумачень – Постійний комітет із тлумачень (був створений у 1997 р.). Комітет з тлумачення МФЗ складається з чотирнадцяти членів з правом голосу, призначених довіреними особами терміном на три роки, та Голови без права голосу, члена РМСБО, директора з технічної діяльності або іншого керівного члена з персоналу РМСБО чи

іншої особи відповідної кваліфікації. Голова Комітету з тлумачення МФЗ має право обговорювати технічні питання, що розглядаються, але не має права голосувати. Довірені особи, якщо вважають за необхідне, можуть призначати спостерігачами без права голосу представників регулювальних органів, які матимуть право відвідувати засідання Комітету з тлумачення МФЗ та висловлювати на них свою думку. Сьогодні спостерігачами без права голосу є представники Міжнародної організації комісій з цінних паперів та Європейської комісії.

Комітет із тлумачення МСФЗ: пояснює застосування МСБО та МСФЗ і тимчасово керує питаннями фінансової звітності, які конкретно не розглядаються в МСБО чи МСФЗ, у контексті Концептуальної основи РМСБО, та виконує інші завдання на прохання РМСБО; співпрацює з розробниками національних стандартів для усунення розбіжностей між національними стандартами бухгалтерського обліку та МСБО і МСФЗ шляхом прийняття відповідних рішень; публікує після узгодження з РМСБО «Проекти тлумачень» для надання коментарів громадськості та для розгляду коментарів (протягом відповідного періоду до остаточного тлумачення); звітує РМСБО та отримує затверджені РМСБО остаточні тлумачення [5, с. 23-24].

Діяльність РМСБО підтримує невеликий штат постійних працівників на чолі з Головою, офіс яких розташований у м. Лондоні (Великобританія).

З моменту свого заснування РМСБО прийняла за основу всі МСБО та опублікувала Міжнародні стандарти фінансової звітності і «Концептуальну основу складання та подання фінансових звітів», тому «Міжнародні стандарти фінансової звітності» охоплюють МСФЗ, Тлумачення Комітету з тлумачень МФЗ, МСБО та Тлумачення ПКТ (Постійного комітету з тлумачень). МСФЗ є однією із важливих систем нормативного регулювання фінансової звітності на глобальному рівні.

Іншою авторитетною міжнародною бухгалтерською організацією є Міжнародна федерація бухгалтерів (МФБ), яка була створена у 1977 р. в м. Мюнхені (Німеччина) для розвитку і підняття престижу бухгалтерської професії; підвищення значимості професійних бухгалтерів в забезпеченні економічного розвитку різних країн світу; поширення стандартів, що забезпечують високоякісну професійність у всіх сферах діяльності в міжнародному масштабі.

МФБ і професійні бухгалтери працюють в усе більш динамічному оточенні, на яке впливають такі фактори: глобалізація, яка залишається рушійною силою в міжнародній економіці; раціоналізація, яка сприяє розвитку регіональної торгівлі та спеціалізації виробництв, що веде до ефективного економічного розвитку країн-учасниць; технологічні досягнення. Усі професійні бухгалтери, які працюють у компаніях, все більше відчують важливу роль технологічних

досягнень, зокрема застосування технологій на веб-сторінках, що позитивно впливає на формування справжнього професійного судження бухгалтера; довіра до фінансової звітності та професія бухгалтера в міжнародному контексті; корпоративна довіра, яка особливо важлива для корпорацій. Останнім часом значно зросла роль регулятивно-ринкового фактора, який вимагає покращення практики підбору керівного складу корпорацій, особливо щодо фінансової звітності і корпоративної етики; узгодженість правил щодо професії бухгалтера в міжнародному контексті; необхідність конвергенції стандартів та регулятивних систем різних країн світу; нові потреби користувачів інформації. Зокрема, багато користувачів хотіли б отримувати таку інформацію, яка допомогла б їм краще розуміти організаційну ефективність роботи компанії, зокрема інформацію, пов'язану з принципом безперервності розвитку компанії, з управлінням організаційних ризиків, усною звітністю; технологічний прогрес, який все більше впливає на професійну діяльність бухгалтерів і рівень їхньої компетентності, а також на очікування громадськості від цієї професії; зменшення значимості професії бухгалтера та її призначення. Розвиток глобальної економіки і суспільства вимагає поліпшення кваліфікаційного рівня і компетентності професійних бухгалтерів; конкуренція. Професійні бухгалтери сьогодні виконують свої функції в сильнішому, ніж це було раніше, конкурентному середовищі. Отже, виник ризик належного виконання функцій бухгалтера і відповідальності перед громадськістю; зростання ролі професійного бухгалтера в розвитку бізнесу; вплив глобалізації на новостворені економіки та економіки країн, що розвиваються; застосування стандартів компаніями малого та середнього бізнесу.

МФБ має безпосереднє відношення до всіх вищенаведених факторів та вирішує такі завдання: забезпечує підвищення рівня громадської довіри і відданість у служінні громадським інтересам; сприяє розробці стандартів аудиту високої якості; очолює роботу над створенням глобальних стандартів з впевненості, етики, освіти і обліку в державному секторі; сприяє підвищенню престижу професії бухгалтера у міжнародному масштабі; організовує співпрацю з регіональними професійними організаціями з метою сприяння розвитку економік різних країн та утвердження принципу відданості в служінні інтересам громадськості; забезпечує підвищення довіри до високої якості і надійності фінансової звітності; надає тільки високоякісну як фінансову, так і нефінансову інформацію про діяльність компанії; сприяє тому, щоб усі професіонали в галузі бухгалтерського обліку, в т. ч. бухгалтери, які працюють у промисловому, комерційному і державному секторі, а також у неприбутковому секторі, академічних кругах і громадських установах, керувались у своїй роботі принципами Кодексу етики; за-

хищає інтереси громадськості у тих випадках, коли виникає необхідність застосування професійної експертної думки; координує дії, спрямовані на поліпшення практики бухгалтерського обліку та аудиту.

МФБ працює в тісному контакті з Радою з МСБО.

Значну роль у справі стандартизації бухгалтерського обліку відіграє ООН через створену при ній у 1982 р. Міжурядову робочу групу експертів з Міжнародних стандартів обліку і звітності Центру ООН з транснаціональних корпорацій. Завданнями групи є вивчення питань обліку і звітності транснаціональних корпорацій з розробкою відповідних рекомендацій для їхньої гармонізації; сприяння розробці та впровадженню МСФЗ у світовому масштабі; захист інтересів країн, що розвиваються, у розкритті фінансової інформації.

Крім вищезазначених, питаннями обліку на міжнародному рівні також займається Організація економічної співдружності та розвитку, яка була створена в 1961 р. і об'єднує уряди 24 країн, більшість з яких – індустріально розвинуті країни. В 1978 р. вона заснувала спеціальну робочу групу з бухгалтерських стандартів. Основна її мета – зближення національних методик формування звітності країн – членів Організації економічної співдружності та розвитку.

Отже, МФБ, Міжурядова робоча група експертів з Міжнародних стандартів обліку і звітності Центру ООН з транснаціональних корпорацій і Організація економічної співдружності та розвитку самі власних стандартів не випускають, а визнають стандарти РМСБО. На міжнародному рівні РМСБО – це єдина офіційно визнана організація, яка випускає МСФЗ.

Роботи щодо уніфікації обліку ведуться не тільки на міжнародному, а і на регіональному рівні. Так, країни Європейського Економічного Співтовариства (згодом Європейський Союз (ЄС)) докладають максимум зусиль щодо гармонізації обліку і звітності. Зокрема, Рада Європейського Економічного Співтовариства ухвалила значну кількість Директив. Деякі з них безпосередньо стосуються обліку і звітності. Вони не встановлюють уніфіковані правила ведення бухгалтерського обліку, а визначають лише мінімальні вимоги щодо подання, оцінки та розкриття інформації в річній звітності товариств та консолідованій звітності. Так, Четверта Директива ЄС «Про річну звітність окремих товариств», прийнята 25.07.1978 р., визначає вимоги лише до трьох елементів річної звітності: балансу, звіту про прибуток і збиток та приміток до звітів. Держави-члени ЄС можуть дозволяти або вимагати: 1) включення інших звітів до складу річної звітності; 2) розкриття іншої інформації у річній звітності, окрім тієї, яка повинна висловлюватися згідно з Четвертою Директивою. Сьома Директива ЄС – «Про консолідовану звітність», прийнята 13.06.1983 р.,

розкриває порядок складання, подання, оприлюднення та аудиту консолідованої звітності у державах – членах ЄС [6].

Гармонізацією обліку та звітності на регіональному рівні займаються інші регіональні бухгалтерські організації різних континентів світу.

**Висновки.** Діяльність міжнародних та регіональних бухгалтерських організацій показує, що інституційне забезпечення бухгалтерського обліку є однією з передумов реформування економіки будь-якої країни.

Для України проблема трансформації системи обліку має важливе економічне і політичне значення, оскільки дає можливість: удосконалити систему обліку та фінансової звітності відповідно до ринкових перетворень у вітчизняній економіці; зробити зрозумілою фінансово-господарську діяльність вітчизняних підприємств; надати всім заінтересованим користувачам повну та достовірну інформацію щодо реального фінансового стану підприємства; підняти довіру іноземних партнерів до фінансової інформації вітчизняних підприємств, що дасть змогу залучити в економіку України необхідні кошти для її розвитку; створити умови для залучення вітчизняних підприємств до міжнародних ринків капіталу завдяки зрозумілості фінансової звітності для зарубіжних користувачів інформації; збільшити притік іноземних інвестицій в Україну через максимально адаптоване і прозоре для інвесторів інформаційне середовище; забезпечити інтеграцію в Європейський та міжнародний фондові ринки, встановити відкритість та

прозорість ринку цінних паперів нашої держави, закласти основи для здорової конкуренції на цьому ринку, а також захистити права його учасників; оздоровити економіку нашої країни, внаслідок чого Україна може посісти гідне місце серед провідних держав світу.

Отже, між вітчизняною економікою, системою обліку та фінансової звітності та інституційним забезпеченням бухгалтерського обліку у світі є тісний зв'язок, і остання суттєво впливає на його реформування в нашій країні.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терехова В.А. Международные стандарты бухгалтерского учета в российской практике: [учеб. пособ.] / В.А. Терехова. – М.: Изд-во «Перспектива», 1999. – 214 с.
2. Островский О.М., Ковалев В.В. Интеграция России в международное сообщество / О.М. Островский, В.В. Ковалев // Бухгалтерский учет. – 2002. – № 2. – С. 73-78.
3. Бутинець Ф.Ф. Проблеми науки бухгалтерського обліку: реалії: [монограф.] / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 324 с. – С. 166.
4. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: [учебник] / Пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с. – С. 564.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності – 2009: перекл. з англ.; за ред. С.Ф. Голова. – Т. 1. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2009. – 1608 с. – С. 67.
6. Регулювання у сфері бухгалтерського обліку та аудиту в ЄС та перспективи адаптації законодавства України / За наук. ред. канд. екон. наук С. Голова. – К.: ТОВ ВПЦ «Три крапки», 2005. – 584 с.

СЕКЦІЯ 10  
СТАТИСТИКА

УДК 331.5.024.5

**Гриневич Л.В.**  
*кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри статистики та економічного прогнозування  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**Чанкіна І.В.**  
*кандидат економічних наук,  
викладач кафедри статистики та економічного прогнозування  
Харківського національного економічного університету  
імені Семена Кузнеця*

**ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ КРАЇНИ  
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ****FORMATION OF DIRECTIONS OF LABOUR MARKET DEVELOPMENT  
IN THE COUNTRY IN CURRENT ECONOMIC CONDITIONS****АНОТАЦІЯ**

У статті проведено дослідження ретроспективних та перспективних напрямів розвитку ринку праці України. На основі розрахунку таксономічного показника рівня розвитку проведено оцінку загального показника розвитку ринку праці країни та його складовими. Використання кореляційно-регресійного аналізу дозволило визначити, що саме погіршення економічної ситуації в країні перш за все призведе до негативних тенденцій на ринку праці.

**Ключові слова:** розвиток ринку праці, фактори розвитку, таксономічний показник рівня розвитку, прогнозування, тенденція.

**АННОТАЦИЯ**

В статье проведено исследование ретроспективных и перспективных направлений развития рынка труда Украины. На основе расчета таксономического показателя уровня развития осуществлена оценка общего показателя развития рынка труда страны и его составляющими. Использование корреляционно-регрессионного анализа позволило определить, что именно ухудшение экономической ситуации в стране прежде всего приведет к негативным тенденциям на рынке труда.

**Ключевые слова:** развитие рынка труда, факторы развития, таксономический показатель уровня развития, прогнозирование, тенденция.

**ANNOTATION**

The paper conducted a study of retrospective and prospective directions of development of the labour market in Ukraine. On the basis of the calculation of the taxonomic index of the level of development, the author conducted evaluation of general indicator of development of the labour market of the country and its components. Application of regression analysis allowed determining that the deterioration of economic situation in the country in the first place will cause negative trends in the labour market.

**Keywords:** development of the labour market, development factors, taxonomic indicator of the level of development, forecasting, trend.

**Постановка проблеми.** Однією зі стратегічних задач сучасного розвитку України та регіонів стає забезпечення високих темпів економічного зростання та підвищення рівня життя насе-

лення. Для вирішення цієї задачі необхідно створити умови, що сприятимуть підвищенню мобільності та ефективності управління всіма ресурсами, в тому числі й трудовими. В якості основного ресурсу та головної рушійної сили, яка може і повинна забезпечити динамічний та ефективний соціально-економічний розвиток країни, багато вчених економістів розглядають трудовий потенціал. Отже, обґрунтування і реалізація економічної стратегії в державі неможливі без створення ефективної системи формування, використання та розвитку трудового потенціалу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний науковий і практичний інтерес мають результати аналізу проблем формування та розвитку ринку праці, отримані закордонними вченими: В. Булановим, Н. Волгіним, Ф. Кене, Т. Мальтусом, К. Марксом, Є. Масловим, М. Москвіною, В. Павленковим, С. Рощиним, А. Кашеповим, А. Котляром, Р. Класовия, Ю. Одеговою, У. Петті, Ф. Рікардо, Ж. Сісмонді, А. Смітом, Дж. Хіксом.

Серед вітчизняних вчених-економістів можна виділити роботи О. Амоша, С. Бандура, Д. Богині, І. Бондар, В. Брича, С. Вовканича, В. Гееця, М. Долішнього, Т. Заєць, С. Злупка, А. Колота, О. Кузьміна, Г. Купалової, Л. Лисогор, Є. Лібанової, В. Нижника, В. Онікієнка, Н. Павловської, В. Петюха, С. Писаренко, М. Пітюлича, В. Приймака, Л. Семів, С. Трубица, О. Хомри, Л. Шевчук та ін.

**Мета статті.** Визначення напрямів розвитку ринку праці країни, враховуючи поточний та перспективний стан трудового потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** Домінантою сучасного етапу розвитку світової економіки,



що визначається як нова економіка, чи економіка інтелектуальної праці, науки та інновацій, є накопичений людський капітал фірми, регіону, країни, узагальненим показником якого виступає трудовий потенціал, під яким розуміється складне поєднання фізичних і творчих здібностей, знань, навичок, досвіду, духовних і моральних цінностей, культурних установок і традицій [1; 2]. Для вирішення проблеми забезпечення ефекту випереджаючого зростання валового внутрішнього продукту та інших матеріальних та нематеріальних благ, які визначають якість життя населення держави, можливе лише на основі впровадження нових виробництв, які базуються на інноваціях та високих технологіях. Відповідно до цього процесу зростає роль трудових ресурсів та характер їх використання, тобто вони мають відповідати новим умовам роботодавців, мати високі професійні компетентності, які допоможуть їм втілювати ідеї в нові інноваційні продукти і ефективно створювати і використовувати конкурентоспроможні технології.

Накопичений трудовий потенціал є також результатом розвитку економіки. В реальності цей двосторонній зв'язок не завжди має позитивну спрямованість. Особливо гостро проблеми узгодженого розвитку економіки і трудового потенціалу проявляються в сучасних умовах, коли відчуваються спад виробництва та скорочення робочих місць.

Для забезпечення узгодженості, динамічності та ефективності розвитку національної економіки, її трудового потенціалу як єдиної системи, необхідно створити і чіткий механізм їх взаємодії. Основу механізму повинен становити добре налагоджений і регульований двосторонній зв'язок між ними. Для цього доцільно визначити напрямки такої взаємодії,

враховуючи зміну в складових як національної економіки, так і трудового потенціалу. Слід відзначити, що відтворення трудового потенціалу носить підлеглий характер і має в першу чергу враховувати пріоритети національної економіки. Однак при розробці основних напрямів економічного розвитку слід спиратися на накопичені ресурси праці з метою найбільш раціонального їх використання.

Визначення основних напрямків цієї співпраці доцільно зробити використовуючи статичну інформацію щодо складових трудового потенціалу, оброблену за допомогою методів таксономічного аналізу та екстраполяції.

В таблиці 1 наведено перелік показників, які будуть використані для проведення дослідження. Їх вибір відбувався на основі узагальнення як вітчизняних, так і зарубіжних літературних джерел щодо розглянутого питання.

На основі таксономічного показника рівня розвитку [4] за показниками, наведеними в таблиці 1, розраховано узагальнюючий показник функціонування ринку праці в Україні за 1997–2014 рр. (рис. 1) [3].

Як видно з графіку, отриманий показник має досить низькі значення – нижче 0,5, що для інтегрального показника рівня розвитку свідчить про низький рівень розвитку досліджуваного процесу.

З метою оцінки перспективної тенденції розвитку ринку праці України був розроблений прогноз на основі трендової моделі. В таблиці 2 наведено опис конкуруючих гіпотез щодо виду трендової моделі.

Як видно з таблиці, поліном третього ступеня найкраще відображає наявну закономірність в ряді динаміки та має коефіцієнт детермінації вище 0,9, що підтверджує якість побудованої моделі. На рис. 2 наведено прогноз інтегрально-

Таблиця 1

## Вихідний інформаційний простір для побудови часткових інтегральних показників

Фактор	Показник
Економічний	Економічно активне населення у віці 15–70 років в середньому, тис. осіб ВВП на 1 особу населення у фактичних цінах, грн. Інвестиції в основний капітал у фактичних цінах, млн. грн. Вартість введених нових основних фондів, млн. грн. Прямі іноземні інвестиції, млн. дол. США Рентабельність промислової продукції, % Експорт, млн. дол.США Імпорт, млн. дол.США Бюджет доход, млн. грн. Бюджет витрати, млн. грн. Населення, зайняте економічною діяльністю, тис. осіб Економічно активне населення, тис. осіб
Соціальний	Безробітне населення, визначене за методологією МОП, тис. осіб Доходи населення, млн. грн. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності в розрахунку на одного штатного працівника, грн. Кількість пенсіонерів, тис. осіб Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах Пенсійного фонду, грн.
Демографічний	Кількість наявного населення, млн. осіб Кількість постійного населення, млн. осіб Кількість народжених, тис. осіб Кількість померлих, тис. осіб

го показника розвитку ринку праці в Україні на 2015–2016 рр.

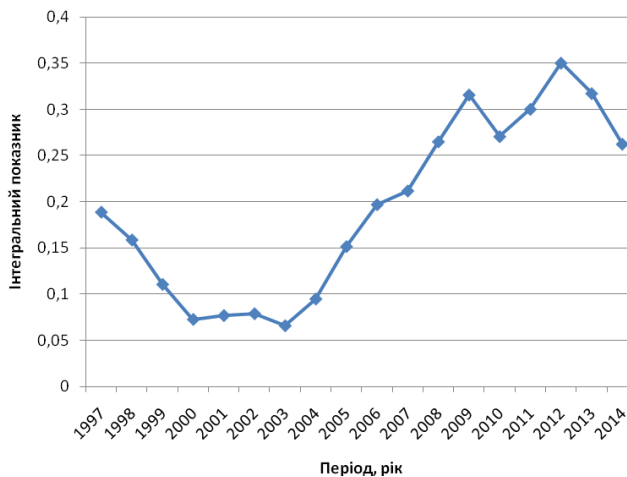


Рис. 1. Графічне представлення загального інтегрального показника розвитку ринку праці України

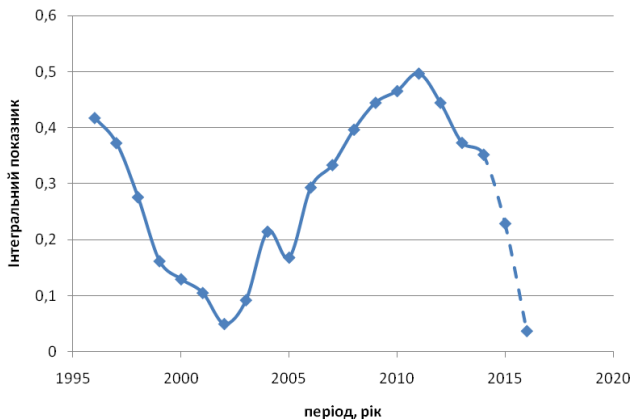


Рис. 2. Прогноз інтегрального показника розвитку ринку праці України на 2015–2016 рр.

Як видно з рис. 2, розвиток ринку праці в наступні два роки матиме негативну тенденцію, а інтегральний показник досягне свого найниж-

чого значення за останні 20 років. Така ситуація перш за все зумовлена наявною політико-економічною кризою в країні.

Для дослідження джерел негативних тенденцій на ринку праці України було проведено розрахунок інтегральних показників за соціальним, економічним та демографічним факторами відповідно до табл. 1.

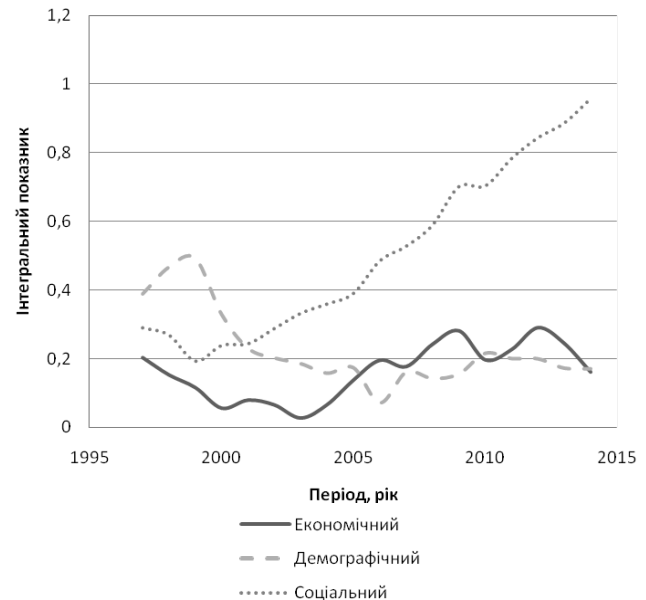


Рис. 3. Графічне представлення інтегрального показника розвитку ринку праці за складовими

Як видно з графіку (рис. 3), тенденція зміни розрахованих інтегральних показників суттєво відрізняється, особливо це стосується соціальної сфери, за якою майже за весь досліджуваний період спостерігалась позитивна тенденція.

Для виявлення впливу окремих складових на зміну інтегрального показника розвитку побудовано лінійну регресійну модель [5]. На рис. 4 наведено результати оцінки параметрів моделі.

Як видно з рис. 4, побудована модель є якісною та адекватною, всі її параметри значущі,

Таблиця 2

Види трендових моделей та їх характеристики

Вид тренду	Формула розрахунку	Коефіцієнт детермінації
Експонента	$y = 0,1455e^{0,055x}$	0,19
Лінійний тренд	$y = 0,0138x + 0,1595$	0,25
Логарифмічна функція	$y = 0,0138x + 0,1595$	0,05
Поліном другого ступеня	$y = 0,0034x^2 - 0,0505x + 0,3738$	0,58
Поліном третього ступеня	$y = -0,0008x^3 + 0,0255x^2 - 0,2234x + 0,6839$	0,94
Степеневий	$y = 0,1832x^{0,1441}$	0,03

Таблиця 3

Прогнозні моделей інтегральних показників розвитку ринку праці

Інтегральний показник	Вид тренду	Формула розрахунку	Коефіцієнт детермінації
Економічна сфера	Поліном третього ступеня	$y = -0,0005x^3 + 0,0145x^2 - 0,1126x + 0,3155$	0,89
Демографічна сфера	Поліном третього ступеня	$y = -0,0001x^3 + 0,0058x^2 - 0,0895x + 0,5783$	0,8
Соціальна сфера	Поліном третього ступеня	$y = -0,0001x^3 + 0,0058x^2 - 0,0895x + 0,5783$	0,99

тобто така модель може бути використана для дослідження впливу окремих факторів на загальну тенденцію розвитку національного ринку праці. Побудована регресійна модель має наступний вигляд:

$$I_{\text{заг}} = -0,03 + 0,73 \cdot I_{\text{ек}} + 0,05 \cdot I_{\text{дем}} + 0,19 \cdot I_{\text{соц}},$$

де  $I_{\text{заг}}$  – загальний інтегральний показник розвитку ринку праці України;

$I_{\text{ек}}$ ,  $I_{\text{дем}}$ ,  $I_{\text{соц}}$  – інтегральні показники за економічними, демографічними та соціальними факторами відповідно.

Виходячи з економічної інтерпретації параметрів регресійної моделі, збільшення інтегрального показника за економічними факторами на 0,1 призведе до збільшення загального інтегрального показника на 0,073. Таким чином, можна зробити висновок, що економічний фактор має домінуючий вплив на розвиток ринку праці країни, а демографічний фактор має найменший вплив. Така ситуація зумовлена нестабільністю розвитку економіки країни та довгому періоду адаптації національного ринку праці до умов ринкової економіки.

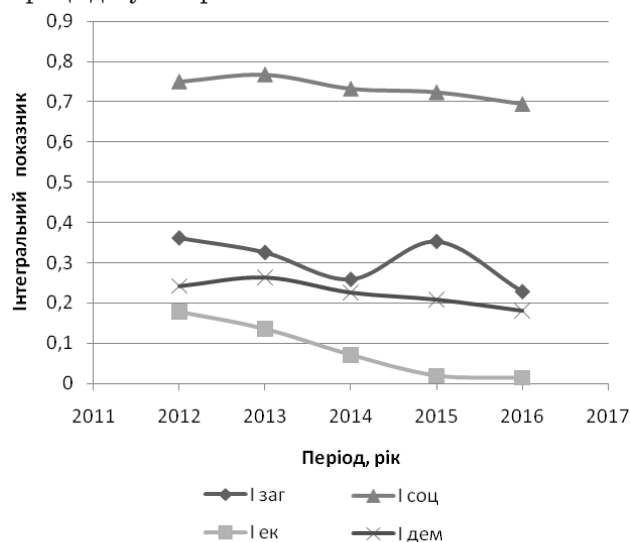


Рис. 5 Прогноз інтегрального показника розвитку національного ринку праці та його складовими на 2015–2016 рр.

Для оцінки перспективних тенденцій зміни кожної зі складових інтегрального показника за трьома сферами були побудовані прогнозні моделі для трьох інтегральних показників. В таблиці 3 наведено загальний вид прогнозних моделей та загальна оцінка їх якості.

Як видно з таблиці, поліном третього ступеня найкраще відображає наявну закономірність в рядах динаміки за кожним з інтегральних показників. На рис. 5 наведено

Regression Summary for Dependent Variable: lyzar (Spreadsheet20)						
R= ,99764114 RI= ,99528783 Adjusted RI= ,99427809 F(3,14)=985,68 p<,00000 Std.Error of estimate: ,00733						
N=18	b*	Std.Err. of b*	b	Std.Err. of b	t(14)	p-value
Intercept			-0,031655	0,007515	-4,21212	0,000870
Iek	0,613834	0,027435	0,737085	0,032943	22,37424	0,000000
Iдем	0,064090	0,022393	0,054266	0,018960	2,86213	0,012546
Iсоц	0,485336	0,031467	0,186775	0,012110	15,42383	0,000000

Рис. 4. Результати оцінки параметрів регресійної моделі

прогноз за інтегральним показником розвитку національного ринку праці та його складовими на 2015–2016 рр.

**Висновки.** Побудовані прогнозні тенденції підтверджують суттєвий вплив негативних тенденцій розвитку економіки країни на ринок праці. Тривалий депресивний стан економічної системи господарства негативно впливає на стан і розвиток трудового потенціалу:

- поступово починають скорочуватися його кількісні параметри внаслідок демографічного спаду;

- відбувається погіршення фізичного і соціального стану трудових ресурсів, що пов'язано з падінням якості їх життя;

- стрімко посилюється структурний дисбаланс на ринку праці;

- спостерігається іміграція найбільш кваліфікованої робочої сили за межі країни.

Таким чином, можна говорити про негативні наслідки взаємодії національної економіки та відтворення трудових ресурсів, а найголовніше, що цей процес набирає обертів та поступово починає розвиватися по замкнутому колу: погіршення фінансово-економічного стану країни призводить до послаблення його трудового потенціалу, а це, в свою чергу, скорочує можливості людського фактора в розвитку національної економіки.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коровкин А.Г. Динамика занятости и рынка труда / А.Г. Коровкин. – М.: Макс Пресс, 2001. – 320 с.
2. Лібанова Е.М. Ринок праці в економічній системі: [навч. посіб.] / Е.М. Лібанова, Д.П. Мельничук. – Житомир: Жіті, 2002 – 202 с.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта; пер. с польск. В.В. Иванова; науч. ред. В.М. Жуковская. – М.: Финансы и статистика. – 1989 – 175 с.
5. Статистичне моделювання та прогнозування: [навч. посіб.] / Під ред. д. е. н., проф. О.В. Раєвської. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2013. – 537 с.

УДК [338.487:658.8]:005.35

**Васильчак С.В.***доктор економічних наук, професор,  
завідувач кафедри економіки і маркетингу  
Львівського інституту економіки і туризму***Гринькевич О.С.***кандидат економічних наук,  
доцент кафедри економіки і маркетингу  
Львівського інституту економіки і туризму***Милян Л.М.***директор середньої загальноосвітньої школи № 23*

## СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ТУРИЗМІ

### STATISTICAL SUPPORT OF MARKETING TECHNOLOGY PROMOTING SOCIAL RESPONSIBILITY IN TOURISM

#### АНОТАЦІЯ

У статті здійснено економіко-статистичну оцінку та порівняльний аналіз показників соціальної відповідальності різних типів суб'єктів туристичного бізнесу в Україні. З метою стимулювання соціальної відповідальності в туризмі запропоновано методику побудови індексу соціальної відповідальності в туризмі. Розроблено схему стратифікації генеральної сукупності суб'єктів турбізнесу з урахуванням виду їх діяльності та розміру.

**Ключові слова:** туризм, бізнес, соціальна відповідальність, інструменти маркетингу, соціальна реклама, індекс соціальної відповідальності в туризмі.

#### АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена экономико-статистическая оценка и сравнительный анализ показателей социальной ответственности различных типов субъектов туристического бизнеса в Украине. С целью стимулирования социальной ответственности в туризме предложена методика построения индекса социальной ответственности в туризме. Разработана схема стратификации генеральной совокупности субъектов турбизнеса с учетом вида их деятельности и размера.

**Ключевые слова:** туризм, бизнес, социальная ответственность, инструменты маркетинга, социальная реклама, индекс социальной ответственности в туризме.

#### ANNOTATION

This article provides economic and statistical evaluation and comparative analysis of the social responsibility of various types of tourism in Ukraine. In order to encourage socially responsible tourism, it is offered to employ the method of constructing an index of social responsibility in tourism. The scheme of stratification of enterprises of travel business on the basis of their type and size is also developed.

**Keywords:** tourism, business, social responsibility, marketing tools, social advertising, index of social responsibility in tourism.

**Постановка проблеми.** В умовах становлення і розвитку інститутів соціальної економіки в Україні, посилення впливу глобальних, національних і локальних чинників кризових явищ практика відповідальності бізнесу перед суспільством набуває особливої ваги. Водночас заяви та заклики до підвищення соціальної відповідальності бізнесу (СВБ) представників громадськості, науки, державного управління часто носять декларативний характер, оскільки не супроводжуються комплексними та публічними оцінками СВБ, конкретними заходами щодо

їх стимулювання. Це обумовлює актуальність досліджень з питань економіко-статистичних методів аналізу та стимулювання практик СВБ у різних видах бізнесу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Існує широке різноманіття концепцій СВБ або підходів до його розуміння. Їх формування пов'язане зі становленням і розвитком відповідних соціальних, правових, політичних, економічних інститутів, які регулюють поведінку людини та суспільства. Серед сучасних вітчизняних дослідників проблематики СВБ О. Грішнова [1], А. Колот [2; 3], Е. Лібанова [4], О. Новікова [5], М. Олійник [6], А. Плахотний [7], У. Садова [8], Т. Смовженко [9] та інші [10; 11; 12]. З урахуванням підходів міжнародних та вітчизняних інституцій до розуміння СВБ [11; 12] та міждисциплінарних, зокрема філософських, досліджень зазначеного об'єкта пропонуємо трактувати СВБ як усвідомлений суб'єктами бізнесу та виражений у їхніх рішеннях та діях обов'язок перед суспільством за реалізацію основних цілей суспільного розвитку.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.** Незважаючи на цілу низку публікацій вітчизняних науковців з питань соціальної відповідальності, в Україні практично поодинокими залишаються дослідження, пов'язані з комплексними оцінками СВБ та методиками їх побудови. Відсутніми є обґрунтовані економіко-статистичні оцінки СВБ з урахуванням виду економічної діяльності суб'єктів бізнесу, їх розміру та можливих джерел інформаційного забезпечення.

**Постановка завдання.** Метою статті є розвиток інструментарію статистичного оцінювання та стимулювання соціальної відповідальності суб'єктів туристичного бізнесу в Україні. Для досягнення поставленої мети визначені такі основні завдання:

– здійснити економіко-статистичну оцінку та порівняльний аналіз соціальної відповідаль-



ності різних типів суб'єктів туристичного бізнесу в Україні;

- сформулювати основні принципи проведення спеціальних обстежень для побудови рейтингів СВБ у туризмі;

- запропонувати методику побудови індексів СВБ у туризмі та складання на їх основі відповідних рейтингів як інструментів маркетингу у стимулюванні СВБ у туризмі.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Вивчення показників офіційної статистики з питань СВБ в туризмі дає підстави стверджувати, що саме цей вид бізнесу має достатньо гострі проблеми у реалізації основних цілей СВБ щодо свого основного стейхолдера – зайнятих працівників. Такий висновок підтверджують статистичні дані з питань зайнятості та оплати праці у туристичному бізнесі України (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, за показниками основного витрат на персонал суб'єкти туристичного бізнесу помітно поступаються підприємствам цілої низки інших видів економічної діяльності. Заробітна плата та соціальні від-

рахування у розрахунку на одного зайнятого у турбізнесі є суттєво нижчими за середні показники в економіці України. Найгірша ситуація зафіксована у туристичних агенціях України, де заробітна плата майже у 2,5 рази нижча за середній показник в Україні.

Помітно гіршими за середні значення на ринку праці України є показники охоплення працівників туристичного бізнесу колективними договорами, обсяги перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, а також витрати підприємств на утримання робочої сили, які не відносять до фонду оплати праці (табл. 2).

Як наслідок низького рівня соціальної підтримки свого персоналу, у туристичному бізнесі одні з найвищих в Україні значення показників плинності кадрів. У 2013 році коефіцієнт кореляції між показником додаткової мотивації праці (часткою додаткових виплат у фонді оплати праці) та плинністю кадрів становив 0,768. Така висока цільність зв'язку дає підстави стверджувати, що існує не лише тісний взаємозв'язок між досліджуваними показника-

Таблиця 1

**Порівняльна оцінка економічних індикаторів соціальної відповідальності туристичного бізнесу в Україні у 2013 році\***

	Середня заробітна плата, грн	Соціальні відрахування у розрахунку на одного зайнятого, грн	Частка заробітної плати в операційних витратах, %	Частка соціальних відрахувань в операційних витратах, %
Колективні засоби розміщування	1855	627	25,3	8,5
у тому числі				
Готелі та аналогічні засоби розміщування	2524	881	22,4	7,8
Спеціалізовані засоби розміщування	1598	529	27,5	9,1
Туристичні організації	1811	637	6,9	2,4
у тому числі				
Туроператори	2246	808	5,0	1,8
Турагенти	1325	443	27,4	9,2
В середньому в економіці України	3375	1208	7,0	2,5

*Розраховано та складено авторами за даними [13; 14; 15]*

Таблиця 2

**Порівняльна оцінка соціальних індикаторів діяльності суб'єктів туристичного бізнесу в Україні у 2013 році\***

	Тимчасове розміщення і організація харчування	Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	Середнє значення за усіма видами діяльності в Україні
Частка штатних працівників, які охоплені колективними договорами, %	45,2	60,0	79,8
Коефіцієнт плинності кадрів, %	71,6	47,5	26,0
Відсоток працівників, які пройшли підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації, %	1,2	6,0	11,8
Витрати підприємств на утримання робочої сили, які не відносять до фонду оплати праці, в середньому на одного штатного працівника*, грн	774	327	2807

*\*Враховані лише працівники підприємств, на яких були здійснені витрати на утримання робочої сили, які не відносять до фонду оплати праці.*

*Розраховано та складено автором за даними [14; 15; 17]*

ми, але й складний комплекс залежностей у різних сферах прояву соціальних ініціатив бізнесу в Україні, реакцію його основного стейкхолдера (штатних працівників) не просто на величину винагороди за працю, а рівень розвитку усієї системи мотиваційного менеджменту в туризмі.

Туристичний бізнес залишається одним із лідерів у секторі неформальної зайнятості. За даними вибіркового обстеження Держстату, серед зайнятих у неформальному секторі економіки у 2013 році 12,5% становили особи, зайняті у секторі тимчасового розміщування й організації харчування [16].

Дослідження теоретичних питань та практики реалізації проектів СВБ в Україні свідчить про те, що у цій галузі вкрай важливим є партнерство різних інститутів громадянського суспільства в популяризації проектів соціальної відповідальності. Одним із інструментів такої популяризації може стати побудова та оприлюднення у кожному регіоні країни рейтингів соціальної відповідальності суб'єктів туристичного бізнесу. Основними принципами побудови зазначених рейтингів, на нашу думку, мають бути: 1) добровільний характер участі суб'єктів турбізнесу у побудові рейтингу СВБ; 2) попереднє узгодження з учасниками рейтингу джерел інформації для його побудови, процедури та форм оприлюднення результатів; 3) побудова рейтингів з урахуванням розміру турбізнесу та його виду (туроператори, турагенти, готелі тощо); 4) використання для побудови рейтингу

як звітної інформації, так і даних необлікового характеру, отриманих у ході проведення спеціального анкетного обстеження з питань СВБ.

Таблиця 3

**Схема стратифікації респондентів у спеціальному обстеженні СВБ у туризмі**

	Суб'єкти турбізнесу за розміром		
	малі	середні	великі
Типи суб'єктів туристичного бізнесу	Колективні засоби розміщування		
	– Готелі та аналогічні засоби		
	– Спеціалізовані засоби розміщування		
	Туристичні організації		
	– Туроператори		
	– Турагенти		

Побудовано авторами

Важливою мотивацією до участі турбізнесу у такому рейтингу мала б виступити спеціальна нагорода – безкоштовна або символічно оплачена соціальна реклама переможців на білбордах регіону, місцевих телеканалах. Побудова рейтингів суб'єктів турбізнесу та популяризація практики їх соціальної відповідальності дасть змогу мотивувати бізнес до активнішої участі у соціальних проектах регіону, вирішення його найбільш гострих соціально-економічних проблем.

Для визначення інтегральних оцінок та побудови рейтингів суб'єктів турбізнесу у галузі соціальної відповідальності пропонуємо проводити періодичні спеціальні обстеження. Враховуючи той факт, що рівень СВБ, насамперед перед своїм персоналом, залежить від розміру підприємства та виду економічної діяльності, вибірка підприємств, а відповідно їх рейтинги, мають бути побудовані саме за такими ознаками. Тобто до кола обстежуваних одиниць мають належати економічно активні підприємства трьох груп за розмірами та від чотирьох і більше груп за типами суб'єктів туристичного бізнесу (табл. 3).

Враховуючи різні групи стейкхолдерів СВБ та можливість її кількісного оцінювання, пропонуємо здійснити розрахунок Індексу СВБ за такою структурно-логічною схемою, зображеною на рисунку 1.

Індекс СВБ для кожного суб'єкта турбізнесу пропонуємо розраховувати як



**Рис. 1. Структурно-логічна схема розрахунку Індексу СВБ в туризмі**

Побудовано авторами

зважену середню двох субіндексів. Перший субіндекс ( $I_1^{СВБ}$ ) є інтегральною оцінкою соціальної відповідальності турбізнесу щодо його основного стейкхолдера – персоналу. Його визначають на основі часткових показників, обчислених за даними звітності суб'єкта турбізнесу з праці. Перелік часткових показників цього субіндексу наведено на рисунку 1.

Об'єднання показників в інтегральну оцінку може бути здійснено на основі їх стандартизованих значень (з урахуванням стимуляторів і де стимуляторів) за формулою багатовимірної середньої:

$$I_{ij}^{СВБ} = \sum_{i=1}^n w_i X_{ij}^* \quad (1)$$

де  $I_{ij}^{СВБ}$  – значення субіндексу  $I_1^{СВБ}$  для підприємства  $j$ ,  $X_{ij}^*$  – стандартизоване значення показника  $i$  для підприємства  $j$ ,  $w_i$  – вага показника  $i$  в субіндексі (інтегральній оцінці).

У визначенні вагових коефіцієнтів зведеного індексу ( $I^{СВБ}$ ) та його субіндексів можуть бути використані як формалізовані, так і неформалізовані, зокрема експертні методи оцінювання. Зокрема, значимість часткового субіндекса/показника в інтегральній оцінці з порядковим номером за важливістю і можна визначити за формулою Фішберна [18, с. 448]:

$$W_i = \frac{2(N-i+1)}{(N+1)N} \quad (2)$$

де  $N$  – кількість показників у субіндексі/індексі СВБ;  $i$  – порядковий номер показника за рівнем важливості. Наприклад, якщо в субіндексі  $I_1^{СВБ}$  використовують сім часткових показників, а за важливістю показник «середня заробітна плата» має порядковий номер  $i = 1$ , то ваговий коефіцієнт цього показника субіндексі становитиме  $W_{i1} = \frac{2 \cdot (7-1+1)}{(7+1) \cdot 7} = 0,25$ .

Другий субіндекс ( $I_2^{СВБ}$ ) визначають на основі часткових показників, обчислених за результатами спеціально проведеного обстеження (анкетування) суб'єктів турбізнесу.

Інструментарій спеціального обстеження з питань СВБ включає такі види формулярів: статистичний звіт з праці (№ 1-ПВ (місячна/квартальна) «Звіт з праці», № 6-ПВ (річна) «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад та професійне навчання»); спеціально розроблена анкета. В областях України головним органом спеціального обстеження з питань СВБ може виступати регіональне управління статистики, а саме, відділ статистики праці, ведення реєстрів та відділ інформаційного забезпечення. Обстеження проводиться за підтримки громадських туристичних організацій, органів місцевого самоврядування, наприклад, міської ради або обласної держадміністрації.

**Висновки.** Таким чином, запропонована методика розрахунку індексу СВБ в туризмі може слугувати основою для подальшого її застосування у маркетингових технологіях різних форм популяризації соціально відповідальних суб'єктів турбізнесу в Україні. Замовниками подібних об-

стежень на регіональному рівні можуть виступати: обласні державні адміністрації (департамент міжнародного співробітництва та туризму); органи місцевого самоврядування (департамент економічної політики); громадські організації, у тому числі професійні асоціації в туризмі.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Грішнова О.А. Взаємозв'язок цінностей людини й цінностей організації в системі соціальної відповідальності / О.А. Грішнова // Чернігівський науковий часопис. – 2011. – № 2 (2). – С. 110-117.
- Колот А.М. Сучасна філософія корпоративної соціальної відповідальності: еволюція поглядів / А.М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 4. – С. 3-5.
- Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2011. С. 15.
- Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – С. 316.
- Діагностика стану та перспектив розвитку соціальної відповідальності в Україні (експертні оцінки): монографія / О.Ф. Новікова, М.Є. Дейч, О.В. Панькова та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2013. – 296 с.
- Олійник М.В. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні / Коник Д. Л., Олійник М.В., Привалов Ю.О. // Матеріали експертного дослідження. НАН України; Ін-т соціології; Фонд «Інтелектуальна перспектива». – К.: «Батискаф», 2002.
- Плахотный А.Ф. Проблема социальной ответственности / А.Ф. Плахотный. – Х.: Вища школа. Изд-во при Харьк. ун-те, 1981. – 190 с.
- Садова У.Я. Соціальна політика в Україні: регіональні дослідження і перспективи розвитку: монографія. – Львів: ІРД НАН України, 2005. – 408 с.
- Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / О. Гирік, О. Денис, О. Дубовик, І. Жеребило, А. Зінченко, Н. Реверчук, М. Саприкіна, Р. Семів, З. Скринник, К. Телюк / за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т.С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. А.Я. Кузнецової. – К.: Вид-во УБС НБУ, 2009. – 258 с.
- Шигун М.М., Давидюк Т.В. Корпоративна соціальна звітність як перспектива інформування про людський капітал вітчизняних компаній // Шигун М.М., Давидюк Т.В. // Вісник ЖДТУ. – С. 173-178.
- Національна стратегія соціальної відповідальності бізнесу в Україні: Проект Концепції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.svb.org.ua>.
- Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та впровадження. – К.: Видавнича компанія «КІТ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.un.org.ua/files/Concept\\_Paper.pdf](http://www.un.org.ua/files/Concept_Paper.pdf).
- Туристична діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний бюлетень. Відповідальний за випуск І.В. Калачова. – К.: Держстат України, 2014. – 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
- Праця України у 2013 році. Статистичний збірник. Відповідальний за випуск І.В. Сенік. – К.: ТОВ Видавництво «Консультант», 2014. – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
- Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник. За редакцією М.С. Кузнецова. – К.: Держстат України, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

16. Економічна активність населення України 2012. Статистичний збірник [Електронний ресурс] / Держстат України / Відповідальний за випуск І. В. Сеник. Київ 2013. С. 204. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
17. Обстеження підприємств із питань статистики праці. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
18. Фишберн П. Теория полезности. – В кн. «Исследование операций. Методологические основы и математические методы», т. 1 / П. Фишберн. – М.: Мир, 1981. – 480 с.



УДК 311.3

**Довгенко Я.О.**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри прикладної математики, статистики та економіки  
Кіровоградського державного педагогічного університету  
імені Володимира Винниченка

**Томілович О.В.**  
студент фізико-математичного факультету  
Кіровоградського державного педагогічного університету  
імені Володимира Винниченка

## КОМПЛЕКСНОЗНАЧНИЙ АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

### COMPLEX-VALUED ANALYSIS AND MODELLING OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE

#### АНОТАЦІЯ

У статті адаптовано методику комплекснозначної економетрії для оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України, оцінено розвиток України за цією методикою, побудовано комплекснозначні тренди оцінки соціально-економічного розвитку областей та спрогнозовано соціально-економічний розвиток країни за комплекснозначною динамічною моделлю в регіональному аспекті.

**Ключові слова:** економетрична модель, комплексно значний показник, дійсна частина комплексного показника, уявна частина комплексного показника, полярний кут, модуль комплексного числа, соціально-економічний розвиток.

#### АННОТАЦИЯ

В статье адаптирована методика комплекснозначной эконометрии для оценки социально-экономического развития регионов Украины; оценено развитие Украины по этой методике, построены комплекснозначные тренды оценки социально-экономического развития областей и спрогнозировано социально-экономическое развитие страны по комплекснозначной динамической модели в региональном аспекте.

**Ключевые слова:** эконометрическая модель, комплекснозначный показатель, действительная часть комплексного показателя, мнимая часть комплексного показателя, полярный угол, модуль комплексного числа, социально-экономическое развитие.

#### ANNOTATION

the article deals with adapted methods of complex-valued econometrics for valuation of socio-economic development of the regions of Ukraine; the development of Ukraine has been diagnosed according to these methods; complex-valued trends of the valuation of socio-economic development of regions have been put up; social and economic development of the country has been projected on the basis of the complex significant dynamic model in terms of regions.

**Keywords:** econometric model, complex-valued index, actual component of the complex index, notional component of the complex index, polar angle, complex number module, socio-economic development.

**Постановка проблеми.** З огляду на думки авторів, можна сказати, що у вітчизняній науковій літературі точка зору щодо рівня розвитку окремих регіонів не є однорідною. Втім, дістає згоди той факт, що в Україні триває територіальний перерозподіл соціально-економічного потенціалу і концентрація його в окремих регіонах. Тому існуючі регіональні диспропорції соціально-економічного розвитку

вимагають детального вивчення територіальних особливостей країни, аналіз рівня розвитку регіонів і їх групування.

Сучасний стан соціально-економічного розвитку України, зокрема її регіонів, вимагає проведення постійного моніторингу соціально-економічних показників, з метою прийняття адекватних до наявної соціально-економічної ситуації управлінських рішень та ефективного прогнозування регіонального розвитку. Аналіз специфіки соціально-економічного розвитку регіонів пов'язаний з обробкою великих інформаційних масивів даних, що приводить до певних часових затримок в отриманні результатів цього аналізу, а як наслідок, вибудовування неефективних стратегій соціально-економічного розвитку регіонів, які ґрунтуються на певних застарілих показниках і висновках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Над проблематикою оцінки регіонального соціально-економічного розвитку працюють такі відомі науковці, як: О.Г. Топчієв, Ф.Д. Заставний, А.П. Голіков, З.В. Герасимчук, пропонуються нові часткові і спеціальні індикатори, причому їх кількість безперервно зростає але відсутній інтегральний показник або єдиний індикатор, який поєднує у собі різні сторони цього багатогранного явища.

Завданням статті є оцінка соціально-економічного розвитку регіонів, за комплекснозначним показником  $Z$ , до дійсної частини якого включається відношення середнього доходу  $C$  на душу населення до прожиткового мінімуму  $LV$  (рівень достатку  $d$ ), а до уявної частини – відношення платних послуг населенню  $PS$  до величини загального товарообігу регіону  $CC$  (рівень соціального задоволення  $s$ ) буде виступати як комплексний показник економічного і соціального розвитку регіону, згідно з методикою комплекснозначного економетричного моделювання С.Г. Светуцькова:

$$Z = \frac{C}{LV} + i \frac{PS}{CC} = d + is$$

Таблиця 1

## Динаміка рівня достатку за регіонами

D	Рівень достатку										
Область	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вінницька	0,9766	1,2009	1,4113	1,7239	1,9922	2,3092	2,2756	2,0989	2,2470	2,3140	2,3214
Волинська	0,9327	1,1374	1,3972	1,6804	1,9632	2,2697	2,1491	1,9929	2,1603	2,2255	2,2592
Дніпропетровська	1,5380	1,8414	2,1584	2,4761	2,8198	3,0855	2,9563	2,7903	3,0228	2,9857	2,9212
Донецька	1,6082	1,9656	2,2742	2,6130	2,9748	3,3141	3,1867	3,0024	3,3185	3,3264	3,2881
Житомирська	0,9766	1,1981	1,4232	1,7239	2,0019	2,3092	2,2485	2,1025	2,2438	2,2540	2,2426
Закарпатська	1,1082	1,3224	1,5721	1,8870	2,1143	2,3898	2,3524	2,1743	2,2416	2,2369	2,2356
Запорізька	1,5819	1,8524	2,0331	2,3717	2,7016	2,9803	2,7756	2,5760	2,8245	2,7850	2,7513
Івано-Франківська	1,1754	1,4079	1,6974	2,0065	2,2868	2,5378	2,4503	2,2697	2,3976	2,4158	2,3459
Київська	1,3743	1,6343	1,9173	2,3000	2,6395	3,0461	2,9925	2,7032	2,9913	3,0038	2,9343
Кіровоградська	1,0322	1,2561	1,4752	1,7804	2,0426	2,3487	2,3148	2,1378	2,2904	2,3102	2,2837
Луганська	1,3860	1,6454	1,9031	2,2217	2,5640	2,9095	2,8208	2,6749	2,9707	2,9401	2,9221
Львівська	1,2251	1,4438	1,6856	2,0065	2,2926	2,5822	2,5105	2,2862	2,4312	2,4529	2,4422
Миколаївська	1,3743	1,5598	1,7589	2,0761	2,3295	2,6661	2,7199	2,4994	2,6522	2,6851	2,7093
Одеська	1,3275	1,5625	1,8156	2,1000	2,3760	2,6859	2,6913	2,4099	2,5861	2,5690	2,5806
Полтавська	1,2778	1,5460	1,7920	2,0891	2,4089	2,7319	2,6099	2,4759	2,6880	2,7117	2,6165
Рівненська	1,1404	1,3969	1,6194	1,9304	2,1957	2,5049	2,4307	2,3086	2,3954	2,4500	2,4904
Сумська	1,1082	1,3058	1,5674	1,8630	2,1279	2,4211	2,3991	2,1979	2,3586	2,3815	2,3660
Тернопільська	0,8889	1,0711	1,3073	1,5804	1,8275	2,1595	2,1265	1,9541	2,0271	2,0790	2,0657
Харківська	1,3304	1,5708	1,7943	2,1174	2,4244	2,7615	2,7169	2,4264	2,6078	2,6194	2,6051
Херсонська	1,0409	1,2451	1,4775	1,7391	1,9709	2,2615	2,2319	2,0412	2,1343	2,1589	2,1576
Хмельницька	0,9444	1,1567	1,3806	1,7217	2,0252	2,3503	2,2907	2,1037	2,2481	2,3073	2,3126
Черкаська	1,0234	1,2837	1,5177	1,8391	2,1027	2,3997	2,3072	2,1614	2,3348	2,3863	2,3485
Чернівецька	1,0058	1,2175	1,4681	1,7804	2,0368	2,3059	2,2937	2,0872	2,1506	2,2160	2,1751
Чернігівська	1,0000	1,2092	1,4232	1,7174	1,9690	2,2533	2,2063	2,0153	2,1387	2,1960	2,1926

Таблиця 2

## Динаміка показника соціального задоволення по регіонах України

Область	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вінницька	0,3144	0,3175	0,4160	0,4414	0,4231	0,5496	0,5291	0,4705	0,6229	0,5316	0,5755
Волинська	0,0512	0,0440	0,0784	0,1167	0,1296	0,0931	0,0899	0,1334	0,2045	0,1970	0,2218
Дніпропетровська	0,0685	0,0512	0,0761	0,0898	0,0899	0,0982	0,1188	0,1393	0,1828	0,2187	0,2314
Донецька	0,0730	0,0583	0,1065	0,0947	0,1020	0,0924	0,1180	0,0907	0,0778	0,0988	0,1255
Житомирська	0,1396	0,0612	0,1588	0,2323	0,1937	0,4178	0,5486	0,1763	0,4948	0,5112	0,5760
Закарпатська	0,3527	0,2558	0,2403	0,3998	0,3603	0,3729	0,4441	0,3364	0,2537	0,3087	0,2538
Запорізька	0,1543	0,0884	0,1277	0,1367	0,1360	0,1298	0,1966	0,1943	0,2729	0,3699	0,4178
Івано-Франківська	0,1621	0,0748	0,1874	0,1761	0,2763	0,3355	0,2780	0,2684	0,4224	0,3689	0,2896
Київська	0,2356	0,0833	0,1259	0,1363	0,1536	0,2187	0,2103	0,1791	0,1907	0,1501	0,1897
Кіровоградська	0,3358	0,3242	0,4145	0,4614	0,4578	0,4462	0,4252	0,3421	0,3708	0,3043	0,2585
Луганська	0,0671	0,0513	0,1046	0,1611	0,1947	0,1751	0,1751	0,1625	0,2286	0,2683	0,4078
Львівська	0,3940	0,2097	0,3222	0,3419	0,3747	0,4096	0,4801	0,4749	0,3506	0,3450	0,3838
Миколаївська	0,2845	0,1461	0,1206	0,1317	0,1383	0,2230	0,2570	0,2881	0,3676	0,4245	0,3960
Одеська	0,6235	0,3689	0,4155	0,3935	0,3909	0,3608	0,4673	0,4749	0,5549	0,6123	0,6998
Полтавська	0,1325	0,0701	0,1668	0,1599	0,1132	0,1541	0,2018	0,0916	0,3258	0,3634	0,4383
Рівненська	0,2791	0,2072	0,1926	0,1788	0,2104	0,2802	0,6955	0,6909	0,6442	0,6689	0,6972
Сумська	0,1024	0,2319	0,3132	0,3498	0,3995	0,3534	0,4123	0,3413	0,3981	0,4888	0,5562
Тернопільська	0,2113	0,4058	0,3939	0,4483	0,4472	0,4003	0,2720	0,2873	0,1439	0,1033	0,1207
Харківська	0,2262	0,1176	0,1775	0,1714	0,1712	0,1704	0,2211	0,2126	0,2233	0,2515	0,3572
Херсонська	0,1924	0,1884	0,2655	0,2381	0,2679	0,2478	0,2633	0,2430	0,3571	0,4411	0,5098
Хмельницька	0,2058	0,1416	0,0929	0,1526	0,2629	0,3421	0,3672	0,3504	0,3997	0,3852	0,3901
Черкаська	0,2470	0,2597	0,2354	0,2061	0,2219	0,3218	0,3560	0,3338	0,2948	0,3692	0,4169
Чернівецька	0,2511	0,3203	0,3187	0,3729	0,3409	0,3568	0,4931	0,5022	0,4729	0,4928	0,5302
Чернігівська	0,2478	0,3608	0,3444	0,4129	0,3860	0,4777	0,5031	0,3984	0,3689	0,4060	0,4715

Розраховані дані свідчать про те, що найвищий рівень достатку виявився в Донецькій та Дніпропетровській областях. Слід зазначити, що найвищий рівень показника зафіксовано у Донецькій області – 3,3264 у 2013 році, найнижчий – Тернопільській області, з показником 0,8889 у 2003 році.

З отриманої таблиці видно, що для всіх регіонів в цілому спостерігається збільшення досліджуваного показника. Винятком є лише останні роки спостереження, які збігаються зі світовою економічною кризою.

Розглянемо динаміку уявної частини запропонованого комплекснозначного показника – рівня соціального задоволення потреб жителів регіону.

Показник соціального задоволення потреб населення як результат аналізу його динаміки за регіонами може використовуватися для діагностики рівня соціального розвитку регіонів.

Показники дійсної та уявної частини комплексного показника рівня соціально-економічного розвитку дають важливу інформацію, яка дозволяє оцінити рівень досягнутих результатів. Але інтерес представляють не дві дійсних змінні, а одна комплексна.

Динаміка комплекснозначного показника соціального й економічного розвитку регіонів дає лише загальне представлення про зміни цього показника в часі, але не більше. Оскільки комплексна змінна може бути записана не тільки в арифметичній формі, а і в експоненціальній, і в тригонометричній формах, то це дає додаткові можливості для інтерпретації отриманих результатів. Для комплексної змінної виконуються рівності:

$$Z = \frac{C}{LV} + i \frac{PS}{CC} = d + is = Re^{i\theta} = R\cos\theta + iR\sin\theta$$

Таблиця 3

## Динаміка комплекснозначного соціально-економічного розвитку регіонів

Область	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вінницька	0,9766+ 0,3144i	1,2009+ 0,3175i	1,4113+ 0,4160i	1,7239+ 0,4414i	1,9922+ 0,4231i	2,3092+ 0,5496i	2,2756+ 0,5291i	2,0989+ 0,4705i	2,2470+ 0,6229i	2,3140+ 0,5316i	2,3214+ 0,5755i
Волинська	0,9327+ 0,0512i	1,1374+ 0,0440i	1,3972+ 0,0784i	1,6804+ 0,1167i	1,9632+ 0,1296i	2,2697+ 0,0931i	2,1491+ 0,0899i	1,9929+ 0,1334i	2,1603+ 0,2045i	2,2255+ 0,1970i	2,2592+ 0,2218i
Дніпропетровська	1,5380+ 0,0685i	1,8414+ 0,0512i	2,1584+ 0,0761i	2,4761+ 0,0898i	2,8198+ 0,0899i	3,0855+ 0,0982i	2,9563+ 0,1188i	2,7903+ 0,1393i	3,0228+ 0,1828i	2,9857+ 0,2187i	2,9212+ 0,2314i
Донецька	1,6082+ 0,0730i	1,9656+ 0,0583i	2,2742+ 0,1065i	2,6130+ 0,0947i	2,9748+ 0,1020i	3,3141+ 0,0924i	3,3141+ 0,1180i	3,0024+ 0,0907i	3,3185+ 0,0778i	3,3264+ 0,0988i	3,2881+ 0,1255i
Житомирська	0,9766+ 0,1396i	1,1981+ 0,0612i	1,4232+ 0,1588i	1,7239+ 0,2323i	2,0019+ 0,1937i	2,3092+ 0,4178i	2,2485+ 0,5486i	2,1025+ 0,1763i	2,2438+ 0,4948i	2,2540+ 0,5112i	2,2426+ 0,5760i
Закарпатська	1,1082+ 0,3527i	1,3224+ 0,2558i	1,5721+ 0,2403i	1,8870+ 0,3998i	2,1143+ 0,3603i	2,3898+ 0,3729i	2,3524+ 0,4441i	2,1743+ 0,3364i	2,2416+ 0,2537i	2,2369+ 0,3087i	2,2356+ 0,2538i
Запорізька	1,5819+ 0,1543i	1,8524+ 0,0884i	2,0331+ 0,1277i	2,3717+ 0,1367i	2,7016+ 0,1360i	2,9803+ 0,1298i	2,7756+ 0,1966i	2,5760+ 0,1943i	2,8245+ 0,2729i	2,7850+ 0,3699i	2,7513+ 0,4178i
Івано-Франківська	1,1754+ 0,1621i	1,4079+ 0,0748i	1,6974+ 0,1874i	2,0065+ 0,1761i	2,2868+ 0,2763i	2,5378+ 0,3355i	2,4503+ 0,2780i	2,2697+ 0,2684i	2,3976+ 0,4224i	2,4158+ 0,3689i	2,3459+ 0,2896i
Київська	1,3743+ 0,2356i	1,6343+ 0,0833i	1,9173+ 0,1259i	2,3000+ 0,1363i	2,6395+ 0,1536i	3,0461+ 0,2187i	2,9925+ 0,1791i	2,7032+ 0,1907i	2,9913+ 0,1907i	3,0038+ 0,1501i	2,9343+ 0,1897i
Кіровоградська	1,0322+ 0,3358i	1,2561+ 0,3242i	1,4752+ 0,4145i	1,7804+ 0,4614i	2,0426+ 0,4578i	2,3487+ 0,4462i	2,3148+ 0,4252i	2,1378+ 0,3421i	2,2904+ 0,3708i	2,3102+ 0,3043i	2,2837+ 0,2585i
Луганська	1,3860+ 0,0671i	1,6454+ 0,0513i	1,9031+ 0,1046i	2,2217+ 0,1611i	2,5640+ 0,1947i	2,9095+ 0,1751i	2,8208+ 0,1751i	2,6749+ 0,1625i	2,9707+ 0,2286i	2,9401+ 0,2683i	2,9221+ 0,4078i
Львівська	1,2251+ 0,3940i	1,4438+ 0,2097i	1,6856+ 0,3222i	2,0065+ 0,3419i	2,2926+ 0,3747i	2,5822+ 0,4096i	2,5105+ 0,4801i	2,2862+ 0,4749i	2,4312+ 0,3506i	2,4529+ 0,3450i	2,4422+ 0,3838i
Миколаївська	1,3743+ 0,2845i	1,5598+ 0,1461i	1,7589+ 0,1317i	2,0761+ 0,1317i	2,3295+ 0,1387i	2,6661+ 0,2230i	2,7199+ 0,2570i	2,4994+ 0,2881i	2,6522+ 0,3676i	2,6851+ 0,4245i	2,7093+ 0,3960i
Одеська	1,3275+ 0,6235i	1,5625+ 0,3689i	1,8156+ 0,3935i	2,1000+ 0,3909i	2,3760+ 0,3608i	2,6859+ 0,4673i	2,6913+ 0,4749i	2,4099+ 0,5549i	2,5861+ 0,5549i	2,5690+ 0,6123i	2,5806+ 0,6998i
Полтавська	1,2778+ 0,1325i	1,5460+ 0,0701i	1,7920+ 0,1668i	2,0891+ 0,1599i	2,4089+ 0,1132i	2,7319+ 0,1541i	2,6099+ 0,0916i	2,4759+ 0,3258i	2,6880+ 0,3258i	2,7117+ 0,3634i	2,6165+ 0,4383i
Рівненська	1,1404+ 0,2791i	1,3969+ 0,2072i	1,6194+ 0,1926i	1,9304+ 0,1788i	2,1957+ 0,2104i	2,5049+ 0,2802i	2,4307+ 0,6955i	2,3086+ 0,6909i	2,3954+ 0,6442i	2,4500+ 0,6689i	2,4904+ 0,6972i
Сумська	1,1082+ 0,1024i	1,3058+ 0,2319i	1,5674+ 0,3498i	1,8630+ 0,3498i	2,1279+ 0,3995i	2,4211+ 0,3534i	2,3991+ 0,4123i	2,1979+ 0,3413i	2,3586+ 0,3981i	2,3886+ 0,4888i	2,3660+ 0,5562i
Тернопільська	0,8889+ 0,2113i	1,0711+ 0,4058i	1,3073+ 0,3939i	1,5804+ 0,4483i	1,8275+ 0,4472i	2,1595+ 0,4003i	2,1265+ 0,2720i	1,9541+ 0,2873i	2,0271+ 0,1439i	2,0790+ 0,1033i	2,0657+ 0,1207i
Харківська	1,3304+ 0,2262i	1,5708+ 0,1176i	1,7943+ 0,1775i	2,1174+ 0,1714i	2,4244+ 0,1712i	2,7615+ 0,1712i	2,7169+ 0,1704i	2,4264+ 0,2211i	2,6078+ 0,2126i	2,6194+ 0,2515i	2,6051+ 0,3572i
Херсонська	1,0409+ 0,1924i	1,2451+ 0,1884i	1,4775+ 0,2655i	1,7391+ 0,2381i	1,9709+ 0,2679i	2,2615+ 0,2478i	2,2319+ 0,2633i	2,0412+ 0,2430i	2,1343+ 0,3571i	2,1589+ 0,4411i	2,1576+ 0,5098i
Хмельницька	0,9444+ 0,2058i	1,1567+ 0,1416i	1,3806+ 0,0929i	1,7217+ 0,1526i	2,0252+ 0,2629i	2,3503+ 0,3421i	2,2907+ 0,3672i	2,1037+ 0,3504i	2,2481+ 0,3997i	2,3073+ 0,3852i	2,3126+ 0,3901i
Черкаська	1,0234+ 0,2470i	1,2837+ 0,2597i	1,5177+ 0,2354i	1,8391+ 0,2061i	2,1027+ 0,2219i	2,3997+ 0,3218i	2,3072+ 0,3560i	2,3072+ 0,3338i	2,3348+ 0,2948i	2,3863+ 0,3692i	2,3485+ 0,4169i
Чернівецька	1,0058+ 0,2511i	1,2175+ 0,3203i	1,4681+ 0,3187i	1,7804+ 0,3729i	2,0368+ 0,3409i	2,3059+ 0,3568i	2,2937+ 0,4931i	2,0812+ 0,5022i	2,1506+ 0,4729i	2,2160+ 0,4928i	2,1751+ 0,5302i

Тоді додатковими характеристиками комплекснозначного показника є модуль комплексної змінної  $R = \sqrt{d^2 + s^2}$  та її полярний кут  $\theta = \arctg \frac{s}{d}$ . [2]

Розглянемо ці характеристики на прикладі регіонів України.

За досліджуваний період тенденція зростання соціально-економічного рівня регіонів спостерігається для усіх регіонів. Тим не менш за масштабом соціально-економічного розвитку виділилися Донецька, Дніпропетровська, Луганська та Київська області. Щодо найнижчих показників, то чітко вирізняється серед інших Тернопільська область.

Таблиця 4

**Динаміка модуля комплекснозначного показника  
рівня соціально-економічного розвитку регіонів України**

Область	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вінницька	1,02596	1,2422	1,47137	1,77952	2,03667	2,37372	2,33631	2,15104	2,33176	2,3743	2,39164
Волинська	0,93415	1,1383	1,39936	1,68448	1,96745	2,27164	2,15098	1,99739	2,17001	2,2342	2,27006
Дніпропетровська	1,53954	1,8421	2,15973	2,47772	2,8212	3,08709	2,95871	2,79382	3,02828	2,9937	2,93034
Донецька	1,60984	1,9665	2,27672	2,61476	2,97655	3,31543	3,18893	3,00373	3,31944	3,3278	3,29048
Житомирська	0,98654	1,1997	1,432	1,7395	2,01129	2,3467	2,31446	2,10985	2,29769	2,3113	2,31535
Закарпатська	1,16297	1,3469	1,59036	1,92885	2,14482	2,41872	2,39396	2,20018	2,25592	2,2581	2,24991
Запорізька	1,58938	1,8545	2,0371	2,37568	2,70497	2,98309	2,78256	2,58329	2,83764	2,8094	2,78285
Івано-Франківська	1,18656	1,4099	1,70771	2,01424	2,30345	2,55991	2,46602	2,28555	2,43455	2,4438	2,36369
Київська	1,39432	1,6364	1,92139	2,30404	2,644	3,05389	2,99985	2,70911	2,9974	3,0076	2,94045
Кіровоградська	1,08543	1,2973	1,5323	1,83925	2,0933	2,3907	2,35348	2,16501	2,32017	2,3301	2,2983
Луганська	1,38759	1,6462	1,90594	2,22757	2,57134	2,9148	2,82621	2,67984	2,97953	2,9523	2,95039
Львівська	1,28694	1,459	1,7161	2,03544	2,32306	2,61451	2,55603	2,33502	2,45636	2,4770	2,47219
Миколаївська	1,40341	1,5666	1,76299	2,08026	2,33356	2,67543	2,73199	2,51596	2,67757	2,7184	2,73807
Одеська	1,46663	1,6055	1,86255	2,13655	2,40791	2,70998	2,73153	2,45624	2,64500	2,6409	2,67375
Полтавська	1,28463	1,5476	1,79971	2,09524	2,41157	2,73625	2,61773	2,47755	2,70765	2,7359	2,65292
Рівненська	1,174	1,4122	1,6308	1,9387	2,20579	2,52056	2,52828	2,40976	2,48056	2,5397	2,58613
Сумська	1,1129	1,3262	1,59837	1,8956	2,16509	2,44671	2,43427	2,22423	2,39198	2,4312	2,43052
Тернопільська	0,91365	1,1454	1,36538	1,64279	1,88145	2,19632	2,14383	1,97507	2,03218	2,0815	2,0692
Харківська	1,3495	1,5752	1,80308	2,12431	2,43046	2,76677	2,72585	2,43568	2,61735	2,6315	2,62945
Херсонська	1,05857	1,2592	1,50121	1,75536	1,98905	2,27504	2,2474	2,05564	2,16402	2,2035	2,21703
Хмельницька	0,96661	1,1654	1,38374	1,72849	2,04219	2,3751	2,31991	2,13264	2,28335	2,3393	2,34527
Черкаська	1,05277	1,3097	1,53587	1,85064	2,11439	2,42115	2,33454	2,187	2,35332	2,4147	2,38523
Чернівецька	1,03672	1,2589	1,50227	1,81907	2,06515	2,33336	2,34608	2,14673	2,20197	2,2701	2,23882
Чернігівська	1,03025	1,2618	1,46424	1,76633	2,00647	2,30337	2,26296	2,05431	2,17027	2,2332	2,24277

Таблиця 5

**Динаміка полярного кута комплекснозначного показника рівня соціально-економічного розвитку**

Область	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Вінницька	0,3114	0,2585	0,2866	0,2507	0,2093	0,2337	0,2285	0,2205	0,2704	0,2258	0,2430
Волинська	0,0549	0,0387	0,0561	0,0693	0,0659	0,0410	0,0418	0,0668	0,0944	0,0883	0,0979
Дніпропетровська	0,0445	0,0278	0,0352	0,0363	0,0319	0,0318	0,0402	0,0499	0,0604	0,0731	0,0790
Донецька	0,0454	0,0297	0,0468	0,0362	0,0343	0,0279	0,0370	0,0302	0,0234	0,0297	0,0381
Житомирська	0,1420	0,0510	0,1111	0,1340	0,0965	0,1790	0,2393	0,0837	0,2171	0,2230	0,2514
Закарпатська	0,3081	0,1911	0,1517	0,2088	0,1688	0,1548	0,1866	0,1535	0,1127	0,1371	0,1130
Запорізька	0,0972	0,0477	0,0627	0,0576	0,0503	0,0435	0,0707	0,0753	0,0963	0,1321	0,1507
Івано-Франківська	0,1370	0,0531	0,1100	0,0876	0,1202	0,1314	0,1130	0,1177	0,1744	0,1515	0,1228
Київська	0,1698	0,0509	0,0656	0,0592	0,0581	0,0717	0,0702	0,0662	0,0637	0,0499	0,0646
Кіровоградська	0,3146	0,2526	0,2739	0,2536	0,2205	0,1878	0,1817	0,1587	0,1605	0,1310	0,1127
Луганська	0,0484	0,0312	0,0549	0,0724	0,0758	0,0601	0,0620	0,0607	0,0768	0,0910	0,1387
Львівська	0,3111	0,1443	0,1889	0,1688	0,1620	0,1573	0,1889	0,2048	0,1432	0,1397	0,1559
Миколаївська	0,2041	0,0934	0,0684	0,0634	0,0593	0,0835	0,0942	0,1148	0,1377	0,1568	0,1451
Одеська	0,4391	0,2318	0,2250	0,1852	0,1631	0,1335	0,1719	0,1946	0,2114	0,2340	0,2648
Полтавська	0,1034	0,0453	0,0928	0,0764	0,0469	0,0563	0,0772	0,0370	0,1206	0,1332	0,1660
Рівненська	0,2400	0,1473	0,1184	0,0924	0,0955	0,1114	0,2787	0,2908	0,2627	0,2665	0,2730
Сумська	0,0921	0,1757	0,1973	0,1856	0,1856	0,1449	0,1702	0,1541	0,1672	0,2024	0,2309
Тернопільська	0,2333	0,3621	0,2926	0,2764	0,2400	0,1833	0,1272	0,1460	0,0708	0,0496	0,0584
Харківська	0,1684	0,0747	0,0986	0,0808	0,0705	0,0616	0,0812	0,0874	0,0854	0,0957	0,1363
Херсонська	0,1828	0,1502	0,1778	0,1361	0,1351	0,1091	0,1174	0,1185	0,1658	0,2015	0,2320
Хмельницька	0,2146	0,1218	0,0672	0,0884	0,1291	0,1445	0,1590	0,1651	0,1759	0,1654	0,1671
Черкаська	0,2368	0,1996	0,1538	0,1116	0,1052	0,1333	0,1531	0,1532	0,1256	0,1535	0,1757
Чернівецька	0,2447	0,2572	0,2137	0,2065	0,1658	0,1535	0,2118	0,2361	0,2164	0,2188	0,2391
Чернігівська	0,2429	0,2899	0,2374	0,2360	0,1936	0,2089	0,2242	0,1952	0,1708	0,1828	0,2118



Додаткову інформацію про співвідношення в кожному регіоні соціальної і економічної складової та характер їх динаміки можна отримати, проаналізувавши зміни в часі полярного кута комплекснозначного показника.

Найменші значення полярного кута з усіх досліджуваних регіонів мають комплексні показники Донецької і Дніпропетровської областей. Як зазначалося вище, полярний кут є додатковою характеристикою комплексної змінної. Він відображає відношення між економічною і соціальною складовими комплексного показника розвитку регіону, тому для Донецької області, яка має високий рівень економічного розвитку і найбільше значення масштабу рівня соціально-економічного розвитку, полярний кут є досить малою величиною. Полярний кут може залишатися постійним у тому разі, коли однаковими темпами зростають і соціальна, і економічна складові, що характеризують стан регіону. Для областей, в яких занизький модуль комплекснозначного показника, можна говорити про те, що в цих областях не проводиться ніяких активних державних програм – ані економічних, ані соціальних. Ці регіони розвиваються самостійно, без активної державної підтримки. Для всіх інших регіонів країни характерна динаміка зі зниженням полярного кута в часі. Це означає, що зростання економічного стану цих регіонів випереджає задоволення соціальних потреб їх жителів.

Оскільки комплекснозначний показник стану регіонів дозволив виявити тенденції соціального та економічного розвитку регіонів України, закономірно виникає питання про те, чи можна ці тенденції спрогнозувати. Комплекснозначній моделі  $y_r + iy_i = f(x_r + ix_i) = f_r(x_r) + if_i(x_i)$  (1) відповідає в області дійсних змінних система двох рівностей – рівність одна одній дійсних частин та уявних частин рівності (1):

$$\begin{cases} y_r = f_r(x_r) \\ y_i = f_i(x_i) \end{cases} \quad (2)$$

Щодо задачі прогнозування тенденцій зміни комплекснозначного показника соціального і економічного розвитку регіону можна побудувати тренд розвитку економічної складової  $d$  комплексного показника:  $d = f_d(t)$  і тренд соціальної складової цього показника:  $s = f_s(t)$ . Після чого виконати прогноз кожної складової на деяку перспективу.

Але при такому підході не враховується зв'язок між складовими загального комплекснозначного показника, який, безумовно, існує. Окрім того, ця задача тривіальна, і тому не представляє наукового інтересу.

Тому в дослідженні використаємо комплекснозначний тренд, коли комплекснозначний показник представлений у вигляді деякої комплексно значної функції від часу (дійсна дискретна змінна):  $d + is = f(t)$ . [4]

Практичний інтерес являють собою нелінійні перетворення дійсної частини на комплексну

площину. Одним із таких способів є піднесення дійсного аргумента в комплексну степінь:  $y_r + iy_i = (a_0 + ia_1)t^{(b_0 + ib_1)}$ .

Оскільки тренд нелінійний, безпосередньо до нього застосувати систему МНК не можливо – його варто лінеаризувати, прологарифмувавши:

$$\ln(y_r + iy_i) = \ln(a_0 + ia_1) + (b_0 + ib_1)\ln(t).$$

При використанні центрованих змінних, тренд буде мати вигляд простої лінійної комплексно значної функції дійсного аргумента:

$$Y_{rt} + iY_{it} = (b_0 + ib_1)T.$$

За допомогою МНК можна знайти значення комплексного показника степеня:

$$b_0 + ib_1 = \frac{\sum(Y_{rt} + iY_{it})T}{\sum T^2}.$$

Знаючи величину комплексного показника степеня, можна розрахувати значення коефіцієнта пропорційності:

$$\ln(a_0 + ia_1) = \bar{y} - (b_0 + ib_1)\bar{t}. \quad [3]$$

Скориставшись цим підходом і даними про зміни комплексного показника рівня соціально-економічного розвитку кожного із регіонів України, побудуємо регресійні моделі трендів кожного регіону (табл. 6).

Аналіз значень коефіцієнтів комплексних трендів дає багато додаткової інформації. Степеневий комплексний тренд може бути представлений у формі, яка є більш зручною для аналізу:

$$y_r + iy_i = \sqrt{a_0^2 + a_1^2} t^{b_0} e^{i(\arctg \frac{a_1}{a_0} + b_1 \ln t)}.$$

Дійсна частина комплексного показника відповідає за ріст масштабу соціально-економічного розвитку в цілому, а уявна частина комплексного степеня характеризує пропорцію між економічним і соціальним зростанням.

Чим вище значення дійсної частини комплексного показника степеня, тим швидшими темпами розвивається регіон. Додатний знак уявної частини сприяє збільшенню з часом полярного кута комплекснозначного показника рівня розвитку регіону. Це означає, що соціальна складова зростає з часом швидше, ніж економічна.

Визначимо за допомогою обчислених коефіцієнтів комплексних показників степеня комплекснозначних трендів, які саме тенденції склалися за досліджуваний період у регіонах України.

Максимальне значення дійсної частини комплекснозначного показника степеня виявилось у Донецькому (0,581), Дніпропетровському (0,539), Луганському (0,514) регіонах. Це свідчить про те, що за зазначений період ці три регіони розвивалися найбільш динамічно.

Найнижча динаміка соціально-економічного розвитку по дійсній частині комплексного показника діагностується у Тернопільському (0,343), Волинському (0,365), Чернігівському (0,376) регіонах.

Розглянемо тепер уявну частину комплексного показника степеня. Найменшими показниками є у Донецькому (0,017), Дніпропетровському (0,027) та Київському (0,033) регіонах.

Таблиця 6

Область	Комплекснозначний тренд
Вінницька	$y_{rt} + iy_{it} = (1,266+i0,449) t^{(0,397+i0,125)}$
Волинська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,151+i0,124) t^{(0,365+i0,037)}$
Дніпропетровська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,792+i0,089) t^{(0,539+i0,027)}$
Донецька	$y_{rt} + iy_{it} = (1,932+i0,062) t^{(0,581+i0,017)}$
Житомирська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,226+i0,302) t^{(0,386+i0,091)}$
Закарпатська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,303+i0,298) t^{(0,401+i0,079)}$
Запорізька	$y_{rt} + iy_{it} = (1,705+i0,152) t^{(0,511+i0,045)}$
Івано-Франківська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,403+i0,225) t^{(0,43+i0,066)}$
Київська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,723+i0,124) t^{(0,525+i0,033)}$
Кіровоградська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,283+i0,353) t^{(0,398+i0,094)}$
Луганська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,687+i0,135) t^{(0,514+i0,041)}$
Львівська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,446+i0,316) t^{(0,441+i0,086)}$
Миколаївська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,558+i0,202) t^{(0,474+i0,057)}$
Одеська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,567+i0,392) t^{(0,474+i0,106)}$
Полтавська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,548+i0,164) t^{(0,473+i0,048)}$
Рівненська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,424+i0,374) t^{(0,439+i0,111)}$
Сумська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,346+i0,325) t^{(0,417+i0,096)}$
Тернопільська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,08+i0,311) t^{(0,343+i0,079)}$
Харківська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,548+i0,169) t^{(0,471+i0,047)}$
Херсонська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,199+i0,288) t^{(0,373+i0,083)}$
Хмельницька	$y_{rt} + iy_{it} = (1,226+i0,268) t^{(0,388+i0,077)}$
Черкаська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,304+i0,276) t^{(0,406+i0,076)}$
Чернівецька	$y_{rt} + iy_{it} = (1,241+i0,391) t^{(0,387+i0,111)}$
Чернігівська	$y_{rt} + iy_{it} = (1,204+i0,39) t^{(0,376+i0,108)}$

Оскільки полярний кут комплекснозначного показника рівня соціального і економічного розвитку регіону обчислюється за формулою:  $\theta = \arctg \frac{a_1}{a_0} + b_1 \ln t$ , рівність нулю коефіцієнта  $b_1$  означає постійність в часі полярного кута. Це можливо тільки в тому випадку, коли пропорція між економічною і соціально складовою залишається незмінним, тобто – коли і економічна і соціальна складова регіонального розвитку змінюються однаково. У цьому разі варто говорити про стабільність розвитку регіону.

Найбільші значення спостерігаються у Вінницькій (0,125), Рівненській (0,111), Чернівецькій (0,111) областях. Це свідчить про більш активний розвиток соціальної складової. Такий тип розвитку можна назвати соціальним. У цих регіонах не було помічено за зазначений період глобальних економічних проектів.

**Висновки.** Величина будь-якого коефіцієнта економетричної моделі є лише деяким оціночним значенням, яке знаходиться з відповідною помилкою. Тому діагностувати характер соціального і економічного розвитку з їх допомогою можна лише в ситуаціях коли розвиток апріорі відбувається за стаціонарних умов. Для під-

вищення точності прогнозування з допомогою комплекснозначного тренда необхідно здійснювати адаптацію коефіцієнтів моделі до нових тенденцій. Крім того, прогнозуючи загальну тенденцію динаміки комплекснозначного показника, не можна забувати і про те, що рівень соціально-економічного розвитку регіону є результатом активного економічного впливу як з боку регіонального уряду, так і з боку уряду країни. Це означає, що тенденції, що склалися, в будь-який момент можуть значно змінитися.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гейман О.А. Нелинейность экономики и неравномерность развития регионов / Гейман О.А. – Х.: ФЛП Либуркина Л.М., ИД «ИНЖЭК», 2009. – 428 с.
2. Светульников С.Г. Модели оценки неравномерности и циклической динамики развития территорий / Под ред. Т.С. Клебановой, Н.А. Кизима. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2011. – 352 с.
3. Светульников С.Г., Светульников И.С. К вопросу о диагностике уровня социально-экономического развития регионов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbuv.gov.ua>.
4. Светульников С.Г. Основы комплекснозначной экономики / Светульников С.Г. – СПб.: ЧП М.Н. Василькина, 2011. – 348 с.

## СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.868:330.44

Благодир Л.М.  
кандидат економічних наук, доцент  
Вінницького національного технічного університету

### АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

### ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF PROCESSING ENTERPRISES OF OIL AND FAT INDUSTRY OF UKRAINE USING THE MODEL OF THE PRODUCTION FUNCTION

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто виробничу функцію як специфічну економіко-статистичну модель, яка відображає залежність обсягу випуску продукції від факторів виробництва. Запропоновано методику проведення економічного аналізу на основі виробничої функції. Визначено алокативну і технічну ефективність виробництва соняшникової олії.

**Ключові слова:** виробнича функція, алокативна ефективність, технічна ефективність, граничний продукт ресурсу, вартість граничного продукту ресурсу, олійно-жирова промисловість.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена производственная функция как специфическая экономико-статистическая модель, которая отображает зависимость объема выпуска продукции от факторов производства. Предложена методика проведения экономического анализа на основе производственной функции. Определена аллокативная и техническая эффективность производства подсолнечного масла.

**Ключевые слова:** производственная функция, аллокативная эффективность, техническая эффективность, граничный продукт ресурса, стоимость граничного продукта ресурса, масложировая промышленность.

#### ANNOTATION

The paper considers production function as a specific economic and statistical model, which reflects the dependence of output on production factors. The methodology of economic analysis based on the production function is suggested. Allocative and technical efficiency of oil production is determined.

**Keywords:** production function, allocative efficiency, technical efficiency, marginal product of the resource, cost of the marginal product of the resource, oil and fat industry.

**Постановка проблеми.** Олійно-жирова галузь є стратегічно важливою для економіки України, адже на сьогодні наша держава з часткою 65% посідає перше місце на світовому ринку соняшникової олії. За даними асоціації «Укроліапром», близько 30% експорту продукції аграрного виробництва припадає саме на олію; щорічно доходи від продажу продукту за кордон складають 2–2,5 млрд. дол. США; в олійно-жировій галузі зайнято 50 тис. чоловік. Олія належить до соціально-значимих продуктів.

Незважаючи на зростаючий попит на рослинні олії на світовому ринку, серйозними стримуючими факторами для підприємств галузі на внутрішньому ринку є декларування цін на олію як соціально значимий продовольчий товар, низька купівельна спроможність населення, загроза посилення ризиків сировинного забезпечення внаслідок скасування експортного мита на насіння соняшнику і відсутності бар'єрів для експорту ріпаку і сої. Крім того, в галузі посилюється диспаритет між наявними переробними потужностями, які станом на 1.01.2015 р. становили 15 млн. т переробки насіння олійних культур в рік, і сировинною базою, яка при урожайності соняшнику на рівні 19–20 ц/га, становить 10–11 млн. т в рік. Все це в умовах посилення глобалізації і обмеженості попиту на внутрішньому ринку рослинних олій визначає необхідність теоретичних та науково-практичних досліджень особливостей функціонування підприємств олійно-жирової галузі, зокрема, в напрямку підвищення їх ефективності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В аспекті проблематики функціонування олійно-жирової галузі привертають до себе увагу роботи В. Музики [1], Т. Дуранової [2], Н. Черепанової [3], В. Ніценка [4], Т. Волощук [5], А. Герасименка [6], О. Манойленка [7] та інших, в яких оцінено ризик монополізації вітчизняного ринку соняшникової олії, визначено рівень його концентрації, а також проаналізовано сучасний стан, виявлено проблеми і запропоновано заходи, що сприяють підвищенню конкурентоздатності українських виробників олійно-жирової продукції, в т. ч. соняшникової олії, а також доведена необхідність державної підтримки олійно-жирової галузі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Однак, незважаючи на актуальність зазначених праць, ряд питань,

пов'язаних з ефективним управлінням галуззю, досі не мають остаточного наукового розв'язання, залишаються дискусійними і потребують подальших досліджень. Зокрема, недостатньо дослідженими залишилися питання забезпечення ефективного функціонування переробних підприємств на основі науково обґрунтованого аналізу з використанням економіко-математичного моделювання. Завдання підвищення ефективності функціонування переробних підприємств охоплює широкий спектр глобальних і складних питань, які неможливо реалізувати без моделювання.

**Мета статті.** Оцінювання ефективності виробництва рослинних олій переробними підприємствами олійно-жирової галузі України на основі виробничих функцій.

**Виклад основного матеріалу.** Аналіз умов функціонування галузі [1–6] засвідчив, що переробні підприємства, по суті, мають можливість впливати тільки на виробничо-технологічну ефективність, тобто ефективність використання ресурсів, необхідним є встановлення умов максимізації випуску продукції при певних комбінаціях факторів виробництва. При цьому залежність між величиною ресурсів і обсягом випущеної продукції відображає виробничу функцію, на основі якої формуються часткові показники ефективності ресурсів, оцінюється індекс сукупної факторної продуктивності, а також ступінь наближення фактично отриманого результату виробництва до теоретично можливого, виходячи з технологічного рівня підприємства, а також існуючих цін на ресурси виробництва і готову продукцію.

Побудова і реалізація виробничих функцій охоплює кілька етапів [8, с. 39] і повинна спиратись на глибокі фундаментальні знання відповідної теорії й об'єкта дослідження. При цьому логічна структура виробничої функції визначається складом включених у модель факторів, які повинні задовольняти таким вимогам:

- фактори, що входять у склад виробничої функції, повинні бути в причинно-наслідкових зв'язках із досліджуванним показником;
- включені в модель фактори повинні бути кількісно вимірюваними. При цьому змінні можуть бути виражені у різних одиницях виміру: натуральних, вартісних, трудових, абсолютних і відносних;
- серед факторів, відібраних у склад виробничої функції, не повинно бути таких, що є мультиколінійними. Згідно з [8, с. 44], будемо вважати зв'язок мультиколінійним, якщо коефіцієнт парної кореляції між двома факторами за абсолютної величини дорівнює або більше 0,8;
- в рівняння виробничої функції не допускається включення факторів, один з яких є частиною іншого, або ж які у певному поєднанні функціонально взаємопов'язані з досліджуванним показником;
- кожен фактор може бути включений до рівняння виробничої функції тільки за однією

ознакою: натуральною або вартісною; абсолютною або відносною для того, аби параметрам моделі можна було дати чітко визначену економічну інтерпретацію.

При використанні вартісних показників для побудови виробничої функції виникають труднощі, зумовлені тим, що наявні дані не є достатньо точними через перехідні процеси в країні. Зокрема, побудова виробничої функції на основі вартісних показників ускладнена через неточність вимірювання капіталу, застосовуваного у виробництві, яка зумовлена такими факторами:

- з початком трансформаційного спаду основні фонди використовувались не повністю, тому дані по основним фондам не відповідають їх реально використовуваній частині;
- при переході від ресурсних обмежень до обмежень попиту основні фонди стали надмірними, що, з одного боку, різко знижує їх значущість як фактора, здатного визначати випуск, з іншого боку, не дозволяє дати їм ринкову оцінку;
- недосконалість ціноутворення в АПК визначає доцільність застосування насамперед натуральних показників там, де це можливо.

Вибір необхідного рівняння із сукупності моделей здійснюється на основі знання природи досліджуваних явищ за заздалегідь визначеним критерієм шляхом зіставлення ряду статистичних характеристик. Щодо того, який при цьому критерій обрати, чітко обґрунтованих рекомендацій поки що не існує [8, с. 49].

На стадії вибору форми зв'язку будується абстрактна модель, оскільки вона тільки в загальних рисах відображає взаємозв'язок змінних за допомогою встановленого алгебраїчного рівняння. Щоб перетворити абстрактну модель у роботу, її необхідно доповнити внутрішнім змістом, або, іншими словами, вона повинна бути реалізована на основі початкової інформації.

На основі відібраного виду рівняння та початкових даних первинні параметри виробничої функції розраховуються методом найменших квадратів.

Отже, функція випуску для виробництва рослинної олії є моделлю, яка відображає вплив факторів на обсяг виготовленої продукції у взаємозв'язку і взаємообумовленості. Кількість і склад факторів, які включаються у функцію випуску, визначається специфікою досліджуваного виробничого процесу, а саме: характером сировини, що переробляється; широтою асортименту виготовленої продукції; співвідношенням між обсягом сировини, що переробляється, і обсягом виготовленої продукції; тривалістю виробничого сезону тощо.

Можливими є два варіанти побудови моделі: перший варіант передбачає використання ресурсів у натуральних одиницях, другий ґрунтується на оцінюванні ресурсів у порівняльних одиницях, зазвичай грошових. Проте, на нашу думку, в умовах вітчизняної економіки застосування другого варіанту є проблематичним



через недосконалість економічного механізму (відсутній ринок землі, ринки праці і капіталу об'єктивно не є конкурентними, адже ціни на зазначені ресурси далекі від рівноважно ринкових). Крім того, в якості результативного показника логічним було б використання обсягу виробництва по грошовій виручці від реалізації продукції. Однак цей принцип може бути застосований для економіки, де існують тільки прибуткові підприємства, а збиткові – банкрутують і зникають. В умовах економіки України, коли стабільно збиткові підприємства можуть функціонувати в довгостроковому періоді, доцільно використовувати в якості показника результативності виробництва обсяг випуску продукції у натуральному вимірі. Таким чином, слід визнати доцільним вираження факторних параметрів в натуральних одиницях.

В ОЖГ, у т. ч. при виробництві рослинних олій, основним є масовий тип виробництва з домінуванням прямих процесів, коли з одного виду сировини одержують один вид продукції (рослинну олію, а шрот і макуха є побічною продукцією). Виробництво рослинних олій є монопродуктовим, в ході якого використовується однорідна сировина рослинного походження (насіння олійних культур).

При цьому на ступінь ефективного використання насіння олійних культур чинять вплив такі часткові фактори, як організація його транспортування, приймання і зберігання, а також технологія виробництва. Величина витрат сировини на виробництво 1 т рослинної олії визначається наступними факторами: складом сировини, якістю сировини, розміром відходів і витрат у виробництві.

Структура сировинних ресурсів впливає на обсяг виробництва кінцевої продукції за рахунок неоднакового вмісту олії в насінні різних олійних культур. Згідно з технологічними умовами виробництва рослинної олії витрати палива, енергії, допоміжних матеріалів пропорційні масі сировини, що переробляється. Це посилює вплив олійності насіння на витрати виробництва. Підвищення олійності означає зниження витрат на випуск одиниці кінцевого продукту.

Зрештою, як було зазначено вище, на обсяг виробництва рослинних олій, зокрема соняшникової і ріпакової, впливають якісні характеристики насіння олійних культур, такі як: вологість насіння, яке надходить у виробництво; олійність насіння (вміст корисного компоненту в сировині залежить від сортових особливостей насіння) в перерахунку на абсолютно суху речовину; засміченість насіння, що надходить на переробку; кислотне число олії у насінні соняшнику, що надходить на переробку; фракційний склад насіння тощо.

Загалом від якості сировини залежить не тільки норма витрат насіння олійних культур на виробництво олії, але й продуктивність обладнання і, зрештою, собівартість продукції.

З точки зору технології олію одержують методами пресування і екстрагування (екстракції) органічними розчинниками жирів. На основі цих двох способів розроблені наступні технологічні схеми виробництва рослинних олій: одноразове пресування; двократне пресування – вилучення олії шляхом попереднього віджимання – форпресування з подальшим остаточним віджиманням – експеліруванням; холодне пресування – вилучення олії з сировини без попередньої волого-теплової обробки; форпресування – екстракція – попереднє знежирення олії шляхом форпресування з подальшим його вилучення шляхом екстракції бензином; пряма екстракція – екстракція розчинником без попереднього знежирення. Основне виробництво базується переважно на машинних і апаратних процесах, при цьому ступінь механізації робіт досягає 92–95%. Таким чином, з огляду на особливості технології виробництва рослинних олій, зокрема, соняшникової олії нерафінованої (метод екстрагування, додаток Ж), чисельність промислово-виробничого персоналу не чинить суттєвого впливу на обсяг виробництва кінцевої продукції.

Взагалі у сучасних умовах розвитку суспільного виробництва, який характеризується високим рівнем механізації, автоматизації та комп'ютеризації робіт, ні вартість основних промислово-виробничих фондів, ні навіть обсяг продукції нині не завжди відображають рівень концентрації виробництва. Названий показник повніше відображає «виробнича потужність», яка, по суті, характеризує потенційні можливості основних засобів. При цьому ключовим фактором ефективного використання основних виробничих засобів в олійно-жировій галузі є ступінь використання основних виробничих потужностей підприємства. Тривалість виробничого циклу встановлюється технологічними інструкціями і регламентами, які визначають час, необхідний для кожного виду операції залежно від характеру сировини, оптимальних режимів вологості, температури, якості продукції, а також з врахуванням всіх факторів і раціонального поєднання мінімальної тривалості з максимальним ступенем використання сировини і високою якістю готової продукції.

Фактор «предмети праці» при виробництві рослинних олій найкращим чином відображається не у знеособленому показнику вартості оборотних фондів, а у конкретній величині – кількості насіння, що надійшла на переробку. Крім загальної маси насіння, у рівняння виробничої функції слід включити окремим фактором вміст олії, тобто олійність насіння, що надходить на переробку.

Нарешті, враховуючи монопродуктовий характер виробництва, доцільно в якості досліджуваного результативного показника ввести в модель не вартість товарної продукції, а обсяг випущеної олії у натуральному вимірі.

Таким чином, виробнича функція для випуску рослинної олії може бути представлена рівнянням виду:

$$y = a \times \prod_{j=1}^n x_j^{\alpha_j}, \quad (1)$$

де  $y$  – обсяг випуску рослинної олії, т;  $x_j$  – фактори випуску рослинної олії,  $\alpha_j$  – параметри виробничої функції, при цьому  $j = 1 \dots n$ .

Така функція є гнучкою і описує основні виробничо-технологічні взаємозв'язки переробного виробництва. Крім того, функція Куба-Дугласа, яка часто застосовується в економічних дослідженнях, є її окремим випадком.

Рівняння (1) після лінеаризації і з урахуванням особливостей переробки насіння олійних культур має вигляд:

$$\ln y = \ln a_0 + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + a_3 \ln x_3, \quad (2)$$

де  $y$  – кількість виробленої олії, т;  $x_1$  – виробничі потужності, тис. т;  $x_2$  – обсяг насіння, призначеного для переробки, т;  $x_3$  – олійність насіння, %;  $a_0, a_1, a_2, a_3$  – параметри рівняння.

Рівняння (2) було реалізоване за даними про виробництво соняшникової олії нерафінованої 18 підприємств, що входять до асоціації «Укроліапром» за 2005–2013 рр. В результаті було отримано дев'ять рівнянь, їх параметри і статистичні характеристики наведено в табл. 1.

Як свідчать дані табл. 1, побудовані рівняння є статистично адекватними і надійними.

З точки зору неокласичної економічної теорії побудовані рівняння є логічно адекватними досліджуваним процесам тоді, коли за економічним змістом між факторами і досліджуванним показником існує прямий зв'язок, і збільшення (зменшення) будь-якого фактору призводить до збільшення (зменшення) досліджуваного показника. За таких умов додатні знаки при невідомих свідчать про логічну адекватність рівнянь досліджуваному процесу.

Водночас в роботах [9–14] доведено, що в прикладному економічному аналізі, який здійснюють за допомогою степеневі виробничої функції, не варто апріорно задавати межі зміни показників степеня. Для моделювання різних виробничих ситуацій необхідно оцінювати значення цих коефіцієнтів за наявними статистичними даними. Тоді степенева виробнича функ-

ція буде діагностувати виробництво, близьке до оптимального, якщо показники степеня дорівнюють одиниці (або близькі до одиниці у випадку економетричних оцінок), або неефективне виробництво, якщо показники степеня далекі від одиниці. Якщо якийсь показник степеня більше одиниці, то це свідчить про те, що відповідний ресурс перебуває на стадії зростаючої віддачі. Від'ємне значення показника степеня свідчить про те, що еластичність ресурса, який підноситься до від'ємного степеня, є від'ємною. Це означає, що збільшення обсягів застосування цього ресурсу тільки погіршує виробництво, оскільки обсяги випуску скорочуються. Відповідно, від'ємне значення будь-якого показника степеня у степеневій виробничій функції означає, що модельований процес характеризується крайнім проявом закону спадної ресурсівіддачі, коли виробництво є неефективним і для його покращення необхідно скорочувати обсяги застосовуваного ресурсу або використовувати інноваційні технології у виробництві.

Таким чином, від'ємний знак при змінній « $x_1$  – виробничі потужності» свідчить, що починаючи з 2010 р. подальше нарощування величини переробних потужностей не призводить до зростання обсягу виробництва рослинної олії на підприємствах. Ця обставина зумовлена тим, що таке розширення переробних потужностей не супроводжується відповідним збільшенням обсягів застосування інших ресурсів, зокрема, обсягу переробленого соняшнику і підвищенням його якісних характеристик, наприклад, олійності (за даними УкрНДІОЖ, середня олійність насіння соняшнику, яке перероблялося підприємствами в 2010 р., становила 45,58%, в 2011 р. – 43,61%, в 2012 р. – 44,11%; в 2013 р. – 44,70% відповідно).

Отже, подальше нарощування виробничих потужностей при дефіциті сировини негативно впливатиме на функціонування галузі.

Виробнича функція дозволяє оцінити адекватну й технічну складові ефективності виробництва за наявної ринкової структури. Технічна ефективність в рамках теорії виробничих

Таблиця 1

Параметри і статистичні характеристики рівнянь виробничої функції для переробних підприємств ОЖГ (2005–2013 рр.)\*

Рік	Коефіцієнти регресії				R	R <sup>2</sup>	$\bar{\varepsilon}$ , %	F-критерій Фішера	
	$a_0$	$a_1$	$a_2$	$a_3$				табл.	розрах.
2005	-4,62	0,99	0,99	0,01	0,99	0,99	0,73	0,1146	22072,02
2006	-2,06	1,00	0,32	0,01	0,99	0,99	1,18	0,1147	8286,42
2007	-3,48	0,97	0,03	0,74	0,99	0,99	1,01	0,1146	6281,54
2008	-2,67	1,00	0,01	0,45	0,99	0,99	1,42	0,1150	8412,46
2009	-0,74	0,99	0,18	0,02	0,99	0,99	1,44	0,1149	4675,42
2010	-2,98	-0,01	1,02	0,55	0,99	0,99	1,03	0,1153	6597,21
2011	-5,15	-0,04	1,04	1,13	0,99	0,99	1,03	0,1154	45957,00
2012	-4,49	-0,01	1,01	0,96	0,99	0,99	1,16	0,1155	22138,00
2013	-3,37	-0,02	1,00	0,71	0,99	0,99	1,42	0,1528	13111,00

\*R – множинне кореляційне відношення; R<sup>2</sup> – коефіцієнт детермінації;  $\bar{\varepsilon}$  – середня помилка апроксимації

Джерело: власні дослідження

функцій передбачає максимальний випуск продукції, який досягається із застосуванням конкретного набору факторів виробництва. Умовою алокативної ефективності є використання факторів виробництва в пропорціях, які забезпечують максимальний випуск при заданих цінах на ресурси і готову продукцію.

Оцінка алокативної ефективності в рамках нашого дослідження здійснюється шляхом порівняння вартості граничного продукту ресурсу і його ціни. При цьому показники алокативної ефективності розраховуються із використанням ринкових цін на продукти й ресурси. Граничний продукт ресурсу – це приріст продукції, одержаний від кожної додатково спожитої у виробництві одиниці ресурсу.

Для того щоб оцінити оптимальність використання ресурсів, зокрема, насіння соняшнику,

визначимо граничну продуктивність 1 т насіння соняшнику у вартісному вираженні. Для цього необхідно граничний продукт 1 т насіння соняшнику помножити на середньорічну ціну 1 т олії соняшникової нерафінованої, а потім порівняти отриманий добуток із фактичною середньорічною ціною 1 т насіння соняшнику (табл. 2).

Індекс алокативної ефективності визначається як співвідношення між ціною 1 т соняшнику і вартістю граничного продукту 1 т соняшнику. Якщо його значення більше одиниці, це означає, що в галузі існує ринок постачальників сировини; якщо його значення менше 1, – ринок можна охарактеризувати, як ринок переробника (покупця); якщо його значення дорівнює або близьке до одиниці, то це свідчить про досягнутий баланс інтересів між переробниками і постачальниками сировини на ринку.

Таблиця 2

**Алокативна ефективність використання насіння соняшнику  
переробними підприємствами ОЖГ в 2005–2013 рр.**

Рік	Ціна 1 т соняшникової олії нерафінованої, грн.	Абсолютна гранична продуктивність ресурсу « $x_1$ – обсяг переробки насіння соняшнику», грн.	Ціна 1 т насіння соняшнику, грн.	Відхилення абс., грн. (гр.4–гр.3)	Відхилення відн., % (гр.5/гр.3)	Індекс алокативної ефективності
2005	3557,00	1543,04	1341,67	201,37	15,01	0,87
2006	3097,08	1368,75	1173,33	195,42	16,66	0,86
2007	5014,17	2154,00	2045,83	108,17	5,29	0,95
2008	7410,83	3208,10	3077,08	131,02	4,26	0,96
2009	6062,08	2580,72	2299,58	281,14	12,23	0,89
2010	7849,17	3477,30	3431,67	45,63	1,33	1,02
2011	10783,75	4671,26	4467,08	204,18	4,57	1,01
2012	9942,08	4268,45	4291,67	-23,22	-0,54	1,02
2013	9314,17	4084,79	4313,75	-228,96	-5,31	1,07

Джерело: власні дослідження

Таблиця 3

**Технологічна результативність виробництва рослинних олій в Україні в 2009–2013 рр.**

Підприємство	Індекс технологічної результативності використання ресурсів за роками				
	2009	2010	2011	2012	2013
Пологівський ОЕЗ	0,98	0,97	0,99	0,99	0,98
Запорізький ОЖК	0,99	0,99	1,00	0,99	1,00
Дніпропетровський ОЕЗ	1,02	1,00	1,01	1,01	1,01
Вінницький ОЖК	1,02	1,01	1,00	1,00	1,00
Вовчанський ОЕЗ	1,00	0,99	0,99	0,99	1,00
«Сватівська олія» (м. Сватове)	1,01	0,98	0,99	1,00	1,00
«ПОЕЗ – Кернел Груп» (м. Полтава)	1,01	1,03	1,01	0,99	1,00
«Кіровоградолія» (м. Кіровоград)	1,03	0,86	1,00	1,00	1,00
Чернівецький ОЖК	1,01	1,01	1,00	1,00	1,00
Приколотнянський ОЕЗ	1,00	0,98	1,01	1,00	1,01
ТК «Урожай» (виробничий майданчик № 9, м. Слов'янськ)	1,02	1,01	0,99	0,99	1,00
Мелітопольський ОЕЗ	0,98	1,01	1,00	1,00	1,15
«Каргілл» (м. Донецьк)	0,98	1,01	1,00	0,98	1,00
«Каховський ОЕЗ» («Каргілл»)	1,01	1,00	1,00	1,02	1,01
Іллічівський ОЕЗ	0,98	1,00	1,01	1,00	0,99
Пересічанський МЗ	0,98	1,02	1,00	1,00	1,02
«Креатив» (м. Кіровоград)	1,00	1,01	0,99	1,00	0,99

Джерело: власні дослідження

Отже, можемо зробити висновок, що виявлені в ході аналізу алокативної ефективності відхилення величини граничного продукту 1 т насіння соняшнику і його ціни протягом 2005–2013 рр. є не значними. Вартість граничного продукту 1 т насіння соняшнику приблизно дорівнює його ціні і свідчить про оптимальне використання сировини. Але з огляду на те, що домінуючою схемою переробки є давальницька, оптимальність використання насіння соняшнику не позначається на ефективності функціонування переробних підприємств.

Крім того, незначні відхилення ціни придбання 1 т насіння соняшника від вартості його граничного продукту при виробництві соняшникової олії означають, що заходи щодо ліквідації алокативної неефективності, які спрямовані на приведення вартості граничного продукту 1 т соняшника і граничних витрат на його купівлю у відповідність, не зможуть сприяти різкому росту ефективності при його вирощуванні.

Побудовані моделі дозволили визначити індекс технологічної результативності використання ресурсів, який розраховується для середнього рівня організації виробництва на підприємстві через співвідношення між розрахунковим і фактичним обсягами випуску продукції (табл. 3).

Якщо індекс технологічної результативності використання ресурсів дорівнює 1, то це означає не максимальний, а лише середній рівень використання ресурсів, відповідно існують резерви його підвищення.

**Висновки.** Проведене дослідження засвідчило, що у першому сегменті олійного виробництва – простій переробці олійних культур, в результаті якої отримують пресову й екстракційну олію, концентрація переробних потужностей досягла своїх оптимальних меж, які визначаються можливостями вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників виростити урожай олійних культур.

Переробні підприємства є технологічно результативними, але через відсутність власних оборотних коштів вони вдаються до переробки сировини на давальницьких умовах, перебуваючи під економічним контролем великих агропромислових холдингів і не маючи прямого впливу на ринки збуту кінцевої продукції.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Музика В.С. Розвиток експортної орієнтації підприємств олійно-жирової галузі України / В.С. Музика // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – Вип. 39. – С. 116–121.
2. Дуранова Т.А. Особливості конкуренції на ринку соняшникової олії в Україні / Т.А. Дуранова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 50–55.
3. Черепанова Н.О. Інфраструктурне забезпечення ринку рослинної олії в Україні і сучасні тенденції його розвитку / Н.О. Черепанова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2 (45). – С. 383–387.
4. Ніценко В.С. Сировинне забезпечення виробництва олії рослинної в умовах вертикальної інтеграції / В.С. Ніценко // Наукові праці НУХТ. – 2014. – № 3. – Т. 20. – С. 91–98.
5. Волощук Т.Г. Модель експортного потенціалу підприємств олійно-жирової галузі України / Т.Г. Волощук // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2013. – Вип. 35. – Ч. I. – С. 148–154.
6. Герасименко А. Оцінка ризиків колективної монополізації вітчизняного ринку соняшникової олії / А. Герасименко // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 124/125. – С. 103–105.
7. Манойленко О.В. Специфічні особливості олійно-жирової галузі як об'єктивна необхідність її державної підтримки / О.В. Манойленко, Т.А. Жадан // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 12–15.
8. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом: [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2006. – 138 с.
9. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория / М. Интрилигатор. – М.: Прогресс, 1975. – 606 с.
10. Хеди Э. Производственные функции в сельском хозяйстве / Э. Хеди, Д. Диллон. – М.: Прогресс, 1965. – 600 с.
11. Крастинь О.П. Агроэкономические функции / О.П. Крастинь. – Рига: Изд-во Латв. гос. ун-та, 1971. – 238 с.
12. Светульников С.Г. Сравнительный анализ производственных функций в моделях экономической динамики / С.Г. Светульников, И.С.Абдуллаев // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2010. – № 5. – С. 56–66.
13. Bhanumurthy, K.V. Arguing a case for the Cobb-Douglas production function / K.V. Bhanumurthy // Review of Commerce Studies. – 2002. – № 3. – PP. 75–91.
14. Griliches, Z. Production functions: the search for identification / Zvi Griliches, Jacques Mairesse // NBER Working Paper. – 1995. – No. 5067 (March). – PP. 1–27.



УДК 332.122:379.84

**Богославська А.В.**  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти  
Миколаївського національного університету  
імені В.О. Сухомлинського

## НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ

## SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL BASIS FOR PECUNIARY VALUATION OF NATURE CONSERVATION FUND

### АНОТАЦІЯ

Висвітлено сучасні науково-методологічні засади та методичні аспекти визначення нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення. Встановлено диференційовані розміри нормативного середньорічного економічного ефекту від використання земель природно-заповідного фонду.

**Ключові слова:** грошова оцінка земель, природно-заповідний фонд, рентний дохід, дохід, витрати.

### АННОТАЦИЯ

Освещены современные научно-методологические основы и методические аспекты определения нормативной денежной оценки земель природно-заповедного фонда и другого природоохранного значения. Установлено дифференцированные размеры нормативного среднегодового экономического эффекта от использования земель природно-заповедного фонда.

**Ключевые слова:** денежная оценка земель, природно-заповедный фонд, рентный доход, расходы.

### ANNOTATION

The article deals with the contemporary scientific and methodological concepts and aspects of defining a regulatory pecuniary valuation of nature conservation fund and other areas of conservation.

**Keywords:** pecuniary valuation of lands, nature conservation fund, rental income, income, expenses.

**Постановка проблеми.** В умовах сучасного соціально-економічного розвитку регіонів України, посилення глобалізаційних впливів особливого значення набуває формування чіткого економічного механізму регулювання земельних відносин, де одним із провідних інструментів стану їх розвитку, що визначають ефективність використання та збереження земельних ресурсів, є оцінка землі. Але неможливо радикально вирішувати земельне питання, послідовно впроваджувати земельну реформу, не створюючи нормальних умов для здійснення масштабних програм регулювання заповідних територій із метою збереження біологічного різноманіття, Концепція якого була прийнята Конвенцією про біологічне різноманіття, схваленою на Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку у 1992 році, яку, власне, до кінця 1993 року її підписали 167 держав світу (Україна ж ратифікувала цю Конвенцію у 1994 році).

В умовах ринку оцінка заповідних територій має важливе значення не тільки для приватизації земель, але і здійснення різного роду угод, зумовлених із правом їх оренди, стратегічного прогнозування і планування інвестиційних про-

цесів, економічного регулювання, раціонального їх використання та ін.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Питанням розвитку заповідних територій у різні періоди приділяли увагу такі вчені, як О. М. Гайдаєнко, І. П. Гетманчик, В. В. Горлачук, П. В. Гудзь, Д. С. Добряк, О. Ю. Коваленко, Я. В. Коваль, В. С. Кравців, Д. В. Крилов, Є. В. Мішенін, Л. Я. Новаковський, А. Я. Сохнич, В. М. Трегбчук, А. М. Третьак, С. К. Харічков, М. А. Хвесик, А. В. Шлапак та ін.

Разом із тим, хоч і кількість наукових статей не підлягає обліку через їх велику кількість, малодослідженими і дискусійними залишаються питання вартості природно-заповідних територій як у методичному, так і практичному контексті. Нерідко відповіді на поставлені питання, що містяться у публікаціях, суперечать одні одним.

У нормативно-правових актах, якими встановлюється методика обчислення вартості заповідних територій, серед яких є, насамперед, закон України «Про оцінку земель», Методика нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель населених пунктів), затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 30.05.1997 року № 525, Порядку нормативної грошової оцінки цих земель затвердженого Наказом Держкомзему України, Мінагрополітики України, Мінбудархітектури України, Держкомлісгоспу України, Держводгоспу України, Української академії аграрних наук від 27.01.2006 року відсутні ключові ланки практичного вирішення проблеми реальної вартості заповідних територій.

**Мета дослідження.** Основною метою статті є дослідження проблеми реальної вартості природно-заповідних територій.

**Виклад основного матеріалу.** Інформаційною базою розрахунку нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення є капіталізація нормативного середньорічного економічного ефекту від використання цих земель.

На сучасному етапі нормативна грошова оцінка цих земель визначається за формулою:

$$Ц_n = E \times T_k \times K_{мц} \times П_d, \quad (1.1)$$

де  $C_n$  – нормативна грошова оцінка земельної ділянки, грн.;

$E$  – нормативний середньорічний економічний ефект від використання земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення у розрахунку на 1 м<sup>2</sup> грівен;

$T_k$  – термін капіталізації нормативного середньорічного економічного ефекту, який встановлюється на рівні 33 років;

$K_{мц}$  – коефіцієнт, що характеризує місце розташування та цінність земельної ділянки;

$P_d$  – площа земельної ділянки, м<sup>2</sup>.

Декомпонуючи приведену формулу на окремі її елементи відзначимо, що нормативний середньорічний економічний ефект ( $E$ ) складає 0,094 грн/м<sup>2</sup>, коефіцієнт, який враховує місце розташування та цінність земельної ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення визначається за формулою:

$$K_{мц} = K_m \times K_u \times K_s, \quad (1.2)$$

де  $K_m$  – коефіцієнт, який враховує місцерозташування земельної ділянки (віддаленість від адміністративного центру та найближчого населеного пункту, що має магістральні шляхи сполучення; входження до приміської зони великих міст тощо);

$K_u$  – коефіцієнт, який враховує цінність об'єктів природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення;

$K_s$  – коефіцієнт, що враховує статус земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення.

У цілому, значення коефіцієнта  $K_m$  визначається як добуток коефіцієнтів  $K_{p_1}$  (коефіцієнти, які враховують місце розташування населених пунктів у приміських зонах великих міст); коефіцієнт  $K_{p_2}$  засвідчує розташування земельної ділянки відносно адміністративних центрів, а коефіцієнт  $K_{p_3}$  – засвідчує віддаль земельної ділянки до найближчого населеного пункту, що має магістральні шляхи сполучення.

Згідно з Порядком нормативної грошової оцінки земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення коефіцієнт  $K_{p_1}$  змінюється від значення 1,1 до 1,8. Так, при чисельності населення міст-центрів від 100 до 249,9 тис. чол. він складає 1,1, при чисельності від 250 до 499,9 коефіцієнт складає 1,2, при чисельності від 500 до 999,9 – 1,3, від 1 до 2 млн – 1,5 і нарешті – понад 2 млн чол. – 1,8.

Значення коефіцієнта  $K_{p_2}$  зберігає тенденцію до зниження від 1,40 до 1,00. Так, за віддаленості адміністративного центру від земельної ділянки на відстань до 5 км цей коефіцієнт складає 1,40, за віддаленості 5-10 км – 1,35, за віддаленості 10-15 км – 1,25, за віддаленості 15-20 км – 1,15, за віддаленості 20-25 км – 1,07 і за віддаленості 25 км і більше 1,00.

Коефіцієнт  $K_{p_3}$  теж має тенденцію до зниження від 1,30 при відстані до 5 км до 1,00 – при відстані 25 і більше кілометрів.

Відзначимо, що у цьому порядку є багато чого, що носить віртуальний, надуманий харак-

тер і є не сприйнятним для оцінювання землі та прогнозування процесів у заповідній справі.

З огляду на це принцип зростання економічного ефекту від використання заповідних територій, який визначається зростанням чисельності населення у приміських зонах великих міст ( $K_{p_1}$ ) носить аналогічний характер, оскільки відвідуваність заповідних об'єктів не корелює з чисельністю населення у цих зонах.

Відвідуваність, наприклад, природних парків визначається рівнем їх облаштування, наявністю необхідної інфраструктури, що забезпечить відпочинок цікавим, сповнений гармонією соціальних та природних процесів. Тільки вдосконалення територіальної структури заповідних територій залишаються основним каркасним елементом активності відпочивальників і туристів з усіх регіонів України і зарубіжжя, а не тільки з прилягаючих територій.

Далі. Світовий досвід показує, що головним джерелом наповнення природних парків відвідувачами є не місцерозташування цих парків відносно адміністративних центрів ( $K_{p_2}$ ) та найближчих населених пунктів, що мають магістральні шляхи сполучення ( $K_{p_3}$ ), а загальний стан економіки населення, що забезпечує якість життя населення, висока інноваційна активність парків, що супроводжується високою конкурентоспроможністю товарів і послуг, виходу на нові ринки товарів і послуг, як головного інструмента переходу до інноваційного шляху їх розвитку, залучення інвестицій інноваційного спрямування у пріоритетні напрямки діяльності парків, формування ефективного бізнес-середовища, кластероутворень, які набувають великого значення під час розробки та запровадження високоефективних науково-обґрунтованих систем ведення заповідної справи та вирішення інших проблемних питань у економічній та екологічній політиці парків. Ось що є вирішальним чинником інтенсифікації діяльності природних парків, забезпечення сталої якості надання туристичних послуг, які є похідною формування реальної вартості природних парків. За умов відсутності або зниження оцінки вартості біорізноманіття, як засвідчує практика, приймаються невірні, і дуже часто, антиекологічні рішення, що посилює проблеми національної безпеки. Вважаємо, що не втручатись у процеси ціноутворення територій природних парків стане на заваді масштабних інтелектуальних проривів у розвитку заповідної справи.

Поряд з цим, при визначенні вартості природних парків спостерігається проблема, пов'язана з визначенням їх нормативного середньорічного ефекту ( $E$ ), який, з невідомих причин для всіх територій та об'єктів природно-заповідного фонду, до яких відносяться природні заповідники, біосферні заповідники, національні природні парки, регіональні ландшафтні парки, заказники, пам'ятки природи, заповідні урочища, ботанічні сади, дендроло-

гічні парки, зоологічні парки, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва є однаковим, складаючи 0,094 грн за один квадратний метр. Це означає, що недооцінено роль території національного природного парку чи регіонального ландшафтного парку стосовно до заказника чи заповідного урочища і т. д. Крім того, не можна порівнювати за економічною сутністю біосферні заповідники і національні природні парки чи регіональні ландшафтні парки, оскільки у біосферних заповідниках відсутній так званий потенціал економічного зростання, оскільки вони, згідно з законом України «Про природно-заповідний фонд України» [10], створюються з метою збереження в природному стані найбільш типових природних комплексів біосфери, здійснення фонових екологічних моніторингу, вивчення навколишнього природного середовища, його змін під дією антропогенних факторів. Аналогічно цьому, природні заповідники теж носять природозберігаючий характер: проведення наукових досліджень і спостережень за станом навколишнього природного середовища, розробка на їх основі природоохоронних рекомендацій, поширення екологічних знань, сприяння у підготовці наукових кадрів і спеціалістів у галузі охорони навколишнього природного середовища та заповідної справи. Тобто, головним, з огляду успішності розвитку згадуваних територій, є не результати їхньої економічної діяльності, а збереження у природному стані типових або унікальних для цієї ландшафтно-природних комплексів з усією сукупністю їх компонентів, вивчення природних процесів і явищ, що відбуваються в них, розробки наукових засад охорони навколишнього природного середовища.

Основною ж стратегічною метою національних та регіональних природних парків, крім природоохоронної діяльності, є створення умов для організованого туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності в природних умовах із додержанням режиму охорони заповідних природних комплексів та об'єктів, проведення наукових досліджень природних комплексів та їх змін в умовах рекреаційного використання, проведення екологічної освітньо-виховної роботи.

З урахуванням вищеприведеного можна зробити попередній висновок, що створення та функціонування національних парків в Україні ставлять за мету отримання прибутку завдяки надання послуг туристам та відпочивальникам (готелі, мотелі, кемпінги, пікніки, пляжі, екскурсії тощо), не допускаючи при цьому порушення ландшафтних комплексів і біологічного різноманіття, тобто збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку заповідних територій. Відповідно до цього виникає необхідність встановлення диференційованих розмірів нормативного середньорічного економічного ефекту від використання біосферних та природних заповідників і національних при-

родних парків та регіональних ландшафтних парків. Очевидним є, що значення ефекту від використання територій національних природних та регіональних ландшафтних парків буде значно вищим, ніж це значення від використання територій біосферних та природних заповідників.

Звернемо увагу, що цільову відмінність між собою мають й інші природні заповідні території та об'єкти, тому нормативи середньорічного економічного ефекту для кожного з них повинні бути встановлені таким чином, щоб коректно визначити «вартість природи».

Значний вплив на величину нормативного середньорічного ефекту від використання земель природоохоронного та іншого природоохоронного призначення справляє близькість до моря чи інших водних об'єктів. Наприклад, регіональний ландшафтний парк «Кінбурнська коса», що розміщений у Миколаївській області, омиваючись водами Чорного моря, Дніпробузького лиману і Ягорлицької затоки приваблює у літній період щоденно 3-5 тис. відпочивальників. За наявності організованої системи оплати за відпочинок адміністрація ландшафтного парку може щоденно отримувати у межах 50-70 тис. грн на потреби його подальшого розвитку. Нині вже є всі підстави стверджувати, що регіональний ландшафтний парк «Кінбурнська коса», який згідно з указом Президента України від 2009 року трансформувався у більшості своєї площі у національний природний парк «Білобережжя Святослава», як установа трансформувався у «підприємство», яке заробляє гроші, демонструючи при цьому оптимізм у всебічно скоординованого соціально-економічного та екологічного поступу. Зрозуміло, що у цьому випадку нормативний середньорічний економічний ефект буде значно вищим, ніж заповідні території та об'єкти, які не мають таких можливостей.

На розмір середньорічного економічного ефекту від використання земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення впливає вартість біорізноманіття – ягоди, гриби, очерет, лікарські рослини, ендемічні і лікарські рослини тощо та ліміти їх забору.

З метою вирішення зазначених проблем необхідно використовувати матеріали державного кадастру територій та об'єктів природно-заповідного фонду, який являє собою систему необхідних і достовірних відомостей про природні, наукові, правові та інші характеристики територій та об'єктів, що входять до складу природно-заповідного фонду.

Головним документом, що являє собою кадастрову документацію, є картки первинного обліку, які містять інформацію про місцезнаходження територій та об'єктів природно-заповідного фонду, їх загальну площу, функціональне зонування, об'єкти збереження, розподіл території об'єкта природно-заповідного фонду за режимом охорони і використання, види вико-

ристання об'єктів тваринного світу, господарські заходи (наприклад, рубки головного користування чи ліквідація захаращеності, інші господарські заходи), розподіл земель у межах об'єкта природно-заповідного фонду за землекористувачами та власниками землі, розподіл земель об'єкта за угіддями, рекреаційна цінність об'єкта, наявність проектної документації, наукові дослідження об'єкта, висновок про достатність площі об'єкта та його охоронної зони, висновок щодо стану забезпечення збереження природних комплексів об'єкта природно-заповідного фонду, висновок про природоохоронну цінність комплексів об'єкта заповідного фонду.

Тільки провівши реальну кадастрову оцінку біорізноманіття, обстеживши всі сторони господарської діяльності природоохоронних установ, а також законодавчі і нормативні акти та угоди, дозволяється визначати ліміти забору біорізноманіття, з урахуванням екологічного нормування. У підсумку вищесказане і визначає процес формування вартості землі.

Ретроспективний аналіз стану розвитку природно-заповідних територій виявив, що не всі землі, які знаходяться в межах територій природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, є об'єктами нормативної грошової оцінки. Так, згідно з Порядком нормативної грошової оцінки земель несільськогосподарського призначення (крім земель у межах населених пунктів) «об'єктами нормативної грошової оцінки є земельні ділянки природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, які не перебувають під водою і не входять до складу лісових земель на території адміністративно-територіальних одиниць України, крім АР Крим та м. Севастополя». При цьому, нормативна грошова оцінка земельних ділянок під об'єктами, які здійснюють господарську діяльність на цих землях (крім лісогосподарської) проводиться за методикою визначення нормативної грошової оцінки земель промисловості, транспорту, зв'язку, енергетики, оборони та іншого призначення.

Сказане засвідчує дискусійність і водночас актуальність та своєчасність наукового обґрунтування та розробки практичних рекомендацій щодо визначення реальної вартості земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, що дасть змогу поліпшити ситуацію у збереженні навколишнього природного середовища та використання природних ресурсів, прийняття науково-обґрунтованих економічних рішень.

Наші комплексні, широкомасштабні дослідження свідчать, що водні та лісові об'єкти у межах заповідних територій – це дещо більше, ніж традиційно землі під водою та лісами, які використовуються для водозабезпечення населених пунктів, для цілей рибозабезпечення, зрошення, водного транспорту, гідроенергетики та ін. Ці земельні угіддя є джерелом натхнення, мають особливу наукову, освітню, виховну, са-

кральну, духовну, естетичну та інші «нематеріальні» цінності, є символами заповідних територій і об'єктів. Вони приваблюють до себе туристів, відпочивальників, делегації з різних країн світу, у певній мірі більше, ніж формально створений національний чи регіональний парк. Землі під водою і лісами являють собою каркас заповідних територій, володіють унікальним природно-рекреаційним і туристично-курортним потенціалом, є важливим елементом соціальної структури населення. У цьому випадку є всі підстави вважати, що грошова оцінка цих земель повинна бути значно вищою, виходячи, як вже згадувалось, із їх багатофункціонального використання.

Проведений аналіз використання земель природно-заповідних територій засвідчив, що їхня вартість визначається станом територіальної організації, тобто землевпорядкованістю відповідної території чи об'єкта природно-заповідного фонду.

Наявність встановлених меж заповідних територій, внутрішня їх організація, яка передбачає науково-обґрунтоване встановлення диференційованого режиму щодо їх охорони, відтворення та використання згідно з функціональним зонуванням, є методологічною підставою для зростання вартості землі. Наприклад, виділення у національних і регіональних парках таких зон, як заповідна, зони регульованої та стаціонарної рекреації, господарської зони, а в ботанічних садах та зоопарках, наприклад, експозиційної, наукової, заповідної, господарської та інших зон посилює свій вплив на активізацію відвідуваності цих територій та об'єктів, залучення інвестиції у різноманітні сфери діяльності відповідних установ, з метою розвитку туристичної індустрії, розвиненої туристичної інфраструктури, підвищення якості підготовки та перепідготовки фахівців, що дозволить поліпшити туристичний імідж регіонів України, активізує розвиток міжнародного співробітництва та інтеграційних процесів, що врешті-решт забезпечить повноцінну, адаптовану до Європейських вимог регіональну політику розвитку туризму з одночасним збереженням навколишнього природного середовища, сприятливого для життя людей та перспектив існування нашої нації.

Враховуючи це, вартість таких територій, які діагностуються у кінцевому рахунку рівнем прибутковості діяльності природно-заповідних установ, повинна бути вищою, ніж у випадках, коли землі природно-заповідного фонду використовуються екстенсивно, без належної організації території.

Вже цей факт вимагає переосмислення попередньої практики визначення грошової оцінки земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, оскільки нині не сформульовано основних критеріїв визначення їх вартості. Така спрощена схема не відповідає визначальній лінії розвитку ринку цих



земель та необхідній умові формування конкурентоспроможності заповідних територій.

Очевидним є той факт, що не можна розглядати через одну методологічну «щілину» визначення вартості землі ландшафтного заказника місцевого значення і наявного потенціалу національного природного парку чи регіонального ландшафтного парку або, скажімо природного заповідника з високим рівнем розвитку туристичної індустрії, розвиненої туристичної інфраструктури тощо.

Визначальною умовою формування реальної вартості земель природно-культурної та рекреаційної цінності їх території. При цьому потрібно враховувати місце концентрації реліктових та ендемічних видів, біорізноманіття в цілому, його ступенів щільності, широтних та меридіональних міграційних шляхів, бальнеологічний потенціал (наявність мінеральних та ін. вод), перспективи розвитку рекреаційної діяльності, санаторно-курортного лікування, екотуризму, спортивного та історичного туризму, археологічних пам'яток.

Нами виявлено і досліджено, що пріоритетом при визначенні вартості заповідних територій є врахування стану і ступеня загрози для популяцій видів, занесених до Червоної книги України, які поділяються на такі категорії, як зникаючі, вразливі, рідкісні, невизначені та відновлені.

До зникаючих належать види, які знаходяться під загрозою зникнення, якщо продовжуватиметься згубна дія факторів, що впливають на їхній стан. До вразливих належать види, які у найближчому майбутньому можуть бути занесені до категорії «зникаючих», якщо продовжиться дія факторів, що впливають на їхній стан, до рідкісних належать види популяцій, які є невеликими і які у даний час відносяться до категорії «зникаючі» чи «вразливі», хоча їм і загрожує небезпека. До «відновлених» належать види, популяції яких завдяки вжитим заходам щодо їх охорони не викликають стурбованості, але вимагають постійного контролю за їхнім станом.

З огляду на викладене, вищою вартістю заповідних територій буде наявність на них зникаючих, вразливих та рідкісних популяцій, оскільки це додатково покладає на адміністрацію заповідних територій і об'єктів підвищені зобов'язання щодо охорони цих територій чи окремих ділянок їх розміщення, накладання адміністративних стягнень у формі компенсації за шкоду, завдану популяціям, занесених до Червоної книги України.

В умовах розширення меж Європейського Союзу, активного розвитку глобалізаційних процесів, охоронних аспектів Червоної книги України, Європейського червоного списку, світового червоного списку або Червоної книги Міжнародної спілки охорони природи, регіонального Червоного списку, занесеність рослинних угруповань до Зеленої книги України

тощо, залишаються основними каркасними елементами визначення їх вартості.

Наприклад, національний природний парк «Бузький Гард», що на Миколаївщині, на території якого зосереджені різноманітні рекреаційні ресурси: геологічні, геоморфологічні, гідрологічні, кліматичні, флористичні, фауністичні, що сприяють розвитку багатьох видів туризму та ефективному оздоровленню населення всіх регіонів України. Територія цього парку одна з найдавніших ділянок суші Євразії, яка ніколи не поринала у морські глибини впродовж майже 60 млн років, через що і збереглась велика кількість унікальних об'єктів живої природи. Тут понад 60 видів місцевої флори є ендемічні для Причорномор'я, 26 представників місцевої флори занесені до Червоної книги України, 4 - до Європейського червоного списку, оскільки існує пряма загроза їх зникнення. Внаслідок суцільної розораності прилеглих земель, для більшості видів тварин національний природний парк став останнім їхнім сховищем.

Відзначимо, що окремі елементи цього парку властиві багатьом іншим заповідним територіям, і навпаки, можуть мати інші елементи, які відсутні в національному природному парку «Бузький Гард».

Врахування останнього зобов'язує до врахування цих відмінностей під час визначення вартості заповідних територій, хоча з економічної точки зору оцінити всі природні ресурси і послуги є не простим завданням, оскільки як немає корисних та шкідливих живих організмів, тому що вони виконують свою специфічну біосферну функцію, так і немає красивих чи некрасивих ландшафтів.

У цьому контексті відзначимо, що визначенню реальної вартості заповідних територій повинно передувати глибоке вивчення цих територій на основі еколого-економічного планувального зонування. Головним завданням такого зонування є виділення специфічних зон з урахуванням еколого-економічної придатності земель та суспільних потреб, з метою встановлення режиму та умов використання й охорони земель. Під час зонування повинні враховуватися природно-географічні ресурси (геологічні, у тому числі спелеоресурси), орографічні, ґрунтово-рослинні, фауністичні, водні, кліматичні, ландшафтні, архітектурно-історичні (пам'ятки громадської архітектури, пам'ятки військової архітектури, пам'ятки сакральної (культової) архітектури, архітектурні монументи та скульптурні пам'ятки, біосоціальні ресурси, поховальні (кургани та ін.), некрополі, облаштованість території.

З урахуванням цієї мозаїки планувальних зон визначається вартість кожної з них. Правда в Україні і досі не вдалося коректно визначити вартість територій природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, хоча в останні роки проблема визначення їхньої вартості досліджувалась такими вітчизняними та зарубіжними вченими, як Бобилевим С. [3],

представниками американської школи – Диксоном Д., Скурою Л., Карпентером Р. [5], Хвесином М. [15], Медведевою О. [7], Стадницьким Ю. [12].

Важливо відзначити, що нині вартість землі пропонується визначати за ринковою оцінкою, рентою, витратному підході, альтернативній вартості, загальній економічній вартості [1, с. 5]. Авторський колектив [11, с. 140] схиляється до ринкового, витратного і прибуткового підходів визначення вартості землі, посилаючись на порівняльний та економічний методи, метод співвіднесення (переносу), метод капіталізації прибутку (земельної ренти). Значний вклад у розвиток природних ресурсів внесли такі відомі вчені, як Хачатуров Т. С. [14, с. 5-9], Гофман К. Г. [4], Балацький О. Ф., Панасовський Ю. В., Чупіс А. В. [2], Коваль Я. В. [6], які в основу оцінки поклали витратний і рентний підходи. Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І., Міщенко В. С. [13], крім витратного і рентного підходів, пропонують затратно-ресурсний, відтворювальний та монополю-відомчий. Авторами Сударевим В. Г., Панковим Є. В., Гуцевим Є. Ф. [13] оцінка орних земель, сіножатей, багаторічних насаджень, пасовищ, які є структурними елементами заповідних територій, базується на рентній концепції за аналогією земель сільськогосподарського призначення.

Була спроба визначення фінансової вартості об'єктів природно-заповідного фонду і колективом інших авторів [8], але вона не знайшла свого адекватного віддзеркалення у практичній площині. Наведене свідчить, про «суперечливість механізму визначення» правильної вартості природи. Ні в одній із наукових праць згадуваних авторів не розкрито методику визначення рентного доходу як бази визначення вартості природних ресурсів. Використання фрагментарних методологій замість цілісної методології визначення вартості природи є закономірним результатом зазначеної ситуації.

На наш погляд, вартість природних ресурсів заповідних територій можна визначати за двома підходами: перший – з урахуванням чистого доходу і ставки капіталізації за формулою:

$$\Gamma = \frac{ЧД_i}{С_k}, \quad (1.3)$$

де  $ЧД_i$  – чистий дохід від використання природних ресурсів, грн;

$С_k$  – ставка капіталізації у вигляді десяткового дробу, що складає 0,03.

Чистий дохід визначається від вартості конкретного використання рекреації, туризму, заготівлі лікарських рослин, очерету, збирання грибів, ягід, риболовлі, мисливства, сінокошення та ін. Крім того, існує опосередковане використання заповідних територій – стабілізація повітряного басейну, збереження місць розмноження фауни, стабілізація ландшафтів та ін.

Другий підхід передбачає відношення рентного доходу до ставки капіталізації ( $С_k$ ). Рента від використання заповідних територій, на від-

міну від використання земель сільськогосподарського призначення, визначається як різниця між чистим доходом від використання природних ресурсів і витратами на отримання послуг чи товару за формулою:

$$\Gamma = \frac{Pi}{0,03}, \quad (1.4)$$

де  $Pi$  – інтегральна рента від використання природних ресурсів.

Після визначення вартості кожної із планувальних зон заповідних територій і об'єктів, кожної із функціональних зон цих територій визначається середньозважена вартість цілісної території природно-заповідного фонду за формулою:

$$В_{тнзф} = \frac{Bn_1 + Bn_2 + Bn_3 + \dots + Bn_n}{P_1 + P_2 + P_3 + \dots + P_n}, \quad (1.5)$$

де  $В_{тнзф}$  – вартість території природно-заповідного фонду, га;

$Bn_1, Bn_2, Bn_3, Bn_n$  – вартість кожної із еколого-економічної планувальних зон, грн;

$P_1, P_2, P_3, P_n$  – площа кожної із еколого-планувальних зон, га.

У сучасних умовах, коли змінюються критерії розвитку заповідних територій, одним із напрямів та методів ефективного державного управління ними є встановлення меж планувальних зон за допомогою геодезичних приладів у державній системі координат, наступним веденням карток первинного обліку не загальної території та об'єктів природно-заповідного фонду, а конкретно визначених планувальних зон. Саме така стратегія територіальної організації природно-заповідного фонду та іншого природо-охоронного призначення є новим напрямком формування реальної вартості заповідних територій і об'єктів, що узгоджується з єдиною стратегією соціально-економічного розвитку України та її регіонів.

Таке зонування забезпечить розв'язання проблеми зниження антропогенного навантаження на ландшафти, вирішить питання, пов'язані з лімітом використання природних ресурсів (збирання грибів, ягід, лікарських рослин, заготівля очерету та ін.). Функціональне призначення кожної із планувальних зон дозволить диференційовано використовувати заповідні території і об'єкти, гармонізувавши економіку, екологію і соціальну складову на користь потреб та інтересів суспільства.

Підставою для порушення цього питання є неспіввимірні оцінки середньорічного доходу від використання земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення у регіонах України. Наприклад, один гектар Чорноморського узбережжя Миколаївської області забезпечує середньорічний дохід у сумі 537 гривень, тоді як Чорноморське узбережжя Одеської області забезпечує середньорічний дохід у сумі 1880 гривень, тобто втричі вище. Причиною цього є недосконалість статистико-методичного супроводу, що призвів до викривлення реальної ситуації на Миколаївщині.

Саме на Миколаївщині є неоціненний потенціал розвитку рекреації у своїй природності – чисте повітря і море, справжній степ і лимани, безмежні краєвиди, природні заповідники, національні парки та безліч інших природних феноменів. Тільки у Національному природному парку «Білобережжя Святослава» зосереджена велика кількість цікавих для пізнання як природних об'єктів, так і створених штучно, а саме: Покровське, Римби, Кінбурнська фортеця, пам'ятник Суворову, Нижні кучугури, Ковалівка, Ковалівська сага, кефальні озера, Грязьове озеро, Покровська сага, система Гуриних озер, поселення доби пізньої бронзи, солеродні озера, Василівські плавні, Бієнкові плавні та багато інших.

Подібні аргументи властиві і для Національного природного парку «Бузький Гард», який є привабливим для розвитку різних видів туризму, проведення культурно-освітньої, виховної і наукової роботи.

Певна річ, перелік заповідних територій можна продовжувати, описувати їх унікальні цінності, які не трапляються більше ніде у світі, але важливо їх правильно оцінити як умову їхнього сталого розвитку, який би відповідав світовим тенденціям гармонізації людини – природа.

Але, щоб реалізувати якісно новий підхід до визначення вартості земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, необхідно розробити законодавчі норми, які б регламентували еколого-економічне планування зони, що дозволило б регулювати існуючий методологічний недолік визначення вартості згадуваних територій, що у практиці управління веде до помилок, причому часто до фатальних. У цьому випадку необхідно прийняти законодавчі норми – закон України «Про еколого-економічне планування зони земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення» або поправки до законів України «Про землеустрій» чи «Про державний земельний кадастр», які б власне врегулювали зазначені питання.

До цього слід додати і той факт, що у визначенні вартості земель у межах зон стаціонарної та регульованої реакції відповідних національних і регіональних природних парків є певна суперечливість, суть якої полягає в тому, що землям рекреаційного призначення, розміщених на згадуваних заповідних територіях, законодавчо встановлено норматив середньорічного ефекту на рівні 0,094 грн/м<sup>2</sup>, а рекреаційним територіям, розміщеним за межами заповідних територій, він складає 0,050 грн/м<sup>2</sup>, тобто майже вдвічі нижчий від нормативу, що встановлено для рекреацій у межах заповідних територій, це означає, що вартість рекреаційних територій у межах заповідних територій буде вдвічі вищою, ніж рекреаційних поза межами заповідних територій, що демонструє очевидну недосконалість існуючої методології визначення

вартості земель рекреаційного призначення, а відтак земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення.

При цьому методологія визначення вартості земель природно-заповідного фонду повинна базуватись на тому, що кожна категорія земель та об'єкти заповідних територій повинні розглядатися індивідуально. Визначальною особливістю при цьому є той факт, що їх вартість, переважно, не повинна перевищувати вартість земель природних парків, які функціонують на засадах вилучення земельних ділянок, водних та інших природних об'єктів у їх власників або користувачів, мають адміністрацію та розвинену інфраструктуру широкого спектру її використання, забезпечують достатній розвиток міжнародного співробітництва та євроінтеграційних процесів у заповідній справі, забезпечують високі параметри туристичних потоків, здійснюють культурно-освітню діяльність тощо.

**Висновок.** Отже, найбільш перспективною вважається та методологія визначення вартості земель природно-заповідного та іншого природоохоронного призначення, яка ґрунтується на комплексній оцінці природи, біорізноманіття, врахуванні ресурсів, регулюючих функцій і послугах кожної ділянки території індивідуально.

Головною умовою, яка б відповідала світовим тенденціям розвитку заповідних територій України і її регіонів, є прийняття закону України «Про еколого-економічне планування зони земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення» або внесення змін до законів України «Про землеустрій» та «Про державний земельний кадастр», які б закріпили обов'язкове зонування згадуваних територій, як головної передумови визначення об'єктної вартості земель природно-заповідного фонду та іншого природоохоронного призначення, вирішення соціально-економічних та екологічних проблем регіонів.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агробіорізноманіття України: теорія, методологія, індикатори, приклади. Кн. 2 / [За ред. О. О. Созінова, В. І. Придатка, О. І. Лисенка]. – Київ : ЗАТ «Нічлава». – 2005. – 592 с.
2. Балацкий О.Ф. Экономика и организация охраняемых природных территорий / О. Ф. Балацкий, Ю. В. Панасовский, А. В. Чупис. – М., Агропромиздат, 1989. – С. 50-61.
3. Бобылев С. Н. Экономика сохранения биоразнообразия. Повышение стоимости природы / С. Н. Бобылев. – М. : Наука, 1999. – 88 с.
4. Гофман К. Г. Методологические основы экономической оценки природных ресурсов / К. Г. Гофман // Экономические проблемы оптимизации природопользования. – М.: Наука, 1973. – 146 с.
5. Экономический анализ воздействий на окружающую среду / [Диксон Д., Скура Л., Карпентер Р. та др]; пер. с англ. – М. : Вита, 2000. – 272 с.
6. Коваль Я. В. Економічна оцінка лісових ресурсів: методологія, методика, практика / Я. В. Коваль. – К. : 1998. – 42 с. – (Препр. / НАН України. РВПС України; 3-98).

7. Медведева О. Е. Методы экономической оценки биоразнообразия. Теория и практика оценочных работ / О. Е. Медведева. – М. : Диалог – МГУ, 1998.
8. Мірошніченко О. В. Методологічні засади визначення фінансової вартості об'єктів природно-заповідного фонду України. Теорія і практика заповідної справи в Україні / О. В. Мірошніченко, Н. С. Коваль, В. А. Артамонов // Збірник наукових праць. – 2005. – 267 с.
9. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / [Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І., Міщенко В. С., Коваль Я. В. та ін.]. – К. : РВПС України, 1999. – С. 355-402.
10. Про природно-заповідний фонд України. Закон України // Відомості ВР України, 1992. – № 34. – С. 1130-1155.
11. Регіональна економіка. / За ред. І. Р. Михасюка / Львів : «Українські технології», 1998. – 240 с.
12. Стадницький Ю. Методологічні засади оцінки економічного ефекту становлення та розвитку національних природних парків: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 20-річчю Карпатського національного природного парку [«Національні природні парки: проблеми становлення та розвитку»], (м. Яремче, 14-17 вересня 2000 року). – Яремче, 2000.
13. Сударев В. Г. Экономическая оценка земельных ресурсов лесного фонда (на примере нелесных площадей) / В. Г. Сударев, Е. В. Панков, Е. Ф. Гуцев // Лесн. х-во. – 1991. – № 11. – С. 14-17.
14. Хачатуров Т. С. Об экономической оценке природных ресурсов / Т. С. Хачатуров / Вопросы экономики. – 1969. – С. 5-9.
15. Хвесик М. А. Економічна оцінка природних ресурсів: основні методологічні підходи / М. А. Хвесик, Н. В. Збагерська. – Рівне : Вид-во РДТУ, 2000. – 194 с.



УДК 336.773

Дашко Л.О.  
студент

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

**АНАЛІЗ ОЦІНКИ БАНКРУТСТВА  
НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ****ANALYSIS OF BANKRUPTCY ASSESSMENT BASED  
ON THE EXAMPLE OF UKRAINIAN ENTERPRISES****АНОТАЦІЯ**

Зростання невдач на ринку фінансових послуг протягом останнього десятиліття стало приводом для більш ретельного розуміння і вимірювання ризику у різних сферах бізнесу. Це потрібно для прийняття стратегічних і тактичних рішень. Саме тому у статті розглянуто особливості використання моделей оцінки банкрутства з факторами, що можуть вплинути на них. Досліджено перспективи застосування коефіцієнта Бівера та моделі Терещенко. Для прикладу використання цих моделей в Україні було використано дані 58-и підприємств.

**Ключові слова:** оцінка банкрутства, банкрутство підприємств, коефіцієнт Бівера, модель Терещенко, скорингові моделі.

**АННОТАЦИЯ**

Рост неудач на рынке финансовых услуг в течение последнего десятилетия стал поводом для более тщательного понимания и измерения риска в различных сферах бизнеса. Это нужно для принятия стратегических и тактических решений. Именно поэтому в статье рассматриваются особенности использования моделей оценки банкротства с факторами, которые могут повлиять на них. Исследуются перспективы применения коэффициента Бивера и модели Терещенко. Для проверки использования этих моделей в Украине были использованы данные 58-и предприятий.

**Ключевые слова:** оценка банкротства, банкротство предприятий, коэффициент Бивера, модель Терещенко, скоринговые модели.

**ANNOTATION**

The increased incidence of failures in the financial services marketplace over the past decade has given visibility to the science of understanding and measuring risk in running a business, making strategic and tactical decisions and participating in markets and economies. That is why the article discusses the features of using assessment bankruptcy models with the factors that may influence them. We investigate future prospects of application of the Beaver coefficient and Tereshchenko model. To test the use of these models in Ukraine we selected the data of 58 companies.

**Keywords:** bankruptcy assessment, bankruptcy of the enterprises, Beaver coefficient, Tereshchenko model, scoring models.

**Постановка проблеми.** Банкрутство підприємства означає, що воно не може виконувати свої фінансові зобов'язання. В економіці оцінці банкрутства підприємства приділено значну увагу. Це пов'язано з тим, що банкрутство будь-якого підприємства призводить до порушення макроекономічної рівноваги. Залежно від того, наскільки об'єктивно оцінено ступінь ймовірності банкрутства, залежатиме ціна підприємства та його інвестиційна привабливість.

Тож аналіз банкрутства компанії та заходи для його попередження, підтримка фінансової платоспроможності підприємства є актуальни-

ми в країнах з ринковими відносинами. Тому в сучасних умовах розвитку підприємств в Україні важливо проводити аналіз оцінки банкрутства для отримання якісної та кількісної оцінки стану підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Оскільки останнім часом проблема банкрутства підприємств дуже поширилася, то багато уваги приділяється питанню діагностики банкрутства.

Вагомий вклад у розробку теоретичних та методичних засад оцінки банкрутства зробили вітчизняні та зарубіжні вчені економісти, такі як Є. Альтман, І. Балабанов, У. Бівер, В. Ковальова, Р. Ліс, Р. Сайфуллін, Г. Спрінгейт, Дж. Таффлер, Д. Фулмер та інші вчені [1–6].

Важливість проблеми оцінки фінансового стану підприємства також зумовлена відсутністю узагальненої методики для оцінки банкрутства підприємств, великою кількістю різноманітних показників, якими дослідники оцінюють фінансовий стан. До того ж відсутня методика ранжування показників фінансового стану у межах певної групи за їх значимістю та напрямом впливу на фінансовий стан підприємства. Тож виникає вимога до вибору системи узагальнених показників оцінки фінансового стану.

Метою статті є аналіз та побудова моделей ризику банкрутства підприємств в Україні та визначення переваг і недоліків наявних скорингових моделей кредитного ризику.

**Виклад основного матеріалу.** Одним з найпростіших підходів до конструкції рейтингу при моделюванні фінансових ризиків є скоринговий підхід. Історично скоринг (від англ. «to score» – відмічати, рахувати бали) виник як спеціальна методологія оцінки позичальників банку на основі привласнення йому певної кількості балів за тими чи іншими критеріями. Скоринг в аспекті економіко-математичного моделювання фінансових ризиків – це лінійна згортка числових значень обраних критеріїв оцінки об'єкта рейтингування. При цьому в класичному варіанті критерії ґрунтуються на об'єктивних числових характеристиках об'єкту рейтингування.

Математично лінійний скоринг можна подати так:

$$Z = a_0 + a_1 K_1 + \dots + a_n K_n, \quad (1)$$

де  $K_i$  – значення критеріїв оцінки об'єкту рейтингування;

$a_i$  – ваги критеріїв.

При застосуванні скорингових моделей слід враховувати як економічні, так і математичні аспекти. Економічні аспекти пов'язані з вибором критеріїв оцінки для скорингової моделі. Критерії оцінки мають бути адекватні рейтингу саме в контексті ризику, а не інших аспектів [1, с. 220].

На сьогодні скорингові моделі знайшли найбільше застосування як в оцінці ризику банкрутства компаній, так і в оцінці неплатоспроможності позичальників фізичних осіб. Найпершою скоринговою моделлю для компаній можна вважати модель Є. Альтмана, розроблену ним у 1968 р. на основі аналізу більше 20 фінансових показників 33-х збанкрутілих компаній США.

Для оцінки банкрутства ми обрали модель Терещенко та коефіцієнт Бівера. Також для аналізу банкрутства підприємств ми зібрали дані для подальшого застосування 58-и компаній за такими видами діяльності: металургійне виробництво, хімічне виробництво, розподілення електроенергії, нафтогазової промисловості та інші види діяльності.

Важливо зауважити, що при застосуванні коефіцієнта Бівера, для моделі Терещенко та для інших моделей оцінки банкрутства можливі два види помилок прогнозування, коли:

1) прогнозується збереження платоспроможності підприємства, а насправді відбувається банкрутство;

2) прогнозується банкрутство, а підприємство зберігає або покращує свою платоспроможність.

Такі помилки називають похибками першого і другого роду.

Помилка першого роду полягає в запереченні основної гіпотези, коли насправді вона вірна. Помилка другого роду полягає у відхиленні конкуруючої гіпотези, коли вона вірна.

Щоб краще зрозуміти визначення помилок, проілюструємо зазначені поняття за аналогією. У лікарні лікар приймає рішення, направляти пацієнта на операцію чи ні. Його проблему можна переформулювати й так: лікареві потрібно вибрати між основною гіпотезою, що операція необхідна, та альтернативної гіпотезою,

згідно з якою операція не потрібна. При цьому лікар може помилитися. Припустимо, операція потрібна, а її не зробили. Скажімо, те ж саме в статистичних термінах: основна гіпотеза вірна, але її відкидають. Як не кажи, в цьому випадку лікар робить помилку першого роду. Якщо операція не потрібна, а її роблять, то приймається основна гіпотеза – коли вона не вірна, то лікар робить помилку другого роду [5].

**Оцінка банкрутства за допомогою коефіцієнта Бівера.** Слід зазначити, що коефіцієнт розроблений американським вченим У. Бівером та використаний у Методичних рекомендаціях Міністерства економіки України.

Загальна формула для отримання коефіцієнта Бівера має такий вигляд:

$$S = (ЧП - А) / ПК, \quad (2)$$

де  $S$  – коефіцієнт Бівера;

$ЧП$  – чистий прибуток (Форма № 2, рядок 220 або рядок 225);

$А$  – амортизація (Форма № 2, рядок 260);

$ПК$  – позиковий капітал (довгострокові + поточні зобов'язання (Форма № 1, рядок 480 + рядок 620));

Таблиця 1  
Значення коефіцієнта Бівера

Добрий стан	За 6 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
0,4–0,45	0,17	-0,15

Джерело: [6]

Аналіз 58 підприємств за коефіцієнтом Бівера показав, що:

– лише одне підприємство має добрий фінансовий стан: ПАТ «Харківський машбуд завод «Світло шахтаря»»;

– 49 з 58 компаній мають більш-менш задовільний стан, але потребують певних фінансових змін, щоб не стати банкрутом протягом найближчих 6-и років;

– 8 з 58 компаній мають серйозну загрозу банкрутства (1 рік до банкрутства).

Залежно від загроз банкрутства компанії, які є потенційними банкрутами, були виділені темним кольором, а компанії. Приклад розрахунків за коефіцієнтом Бівера у металургійній діяльності розглянуто у таблиці 4.

Варто врахувати, що при моделюванні оцінки фінансового ризику за коефіцієнтом Бівера було виявлено помилки першого та другого роду (табл. 2).

Отже, загальна продуктивна здатність коефіцієнта Бівера склала 51,3%.

Таблиця 2

Фактичний стан	Прогнозовані значення		Імовірність відсутності банкрутства
	Банкрот	Не банкрот	
Банкрот	20	0	100,0%
Не банкрот	37	1	2,6%
РАЗОМ	57	1	51,3%

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Фактичний стан	Прогнозовані значення		Імовірність відсутності банкрутства
	Банкрот	Не банкрот	
Банкрот	15	5	75,0%
Не банкрот	18	20	52,6%
РАЗОМ	33	25	63,8%

Джерело: авторська розробка

Таблиця 4

## Обрахування коефіцієнта Бівера для металургійного виробництва

Вид економічної діяльності	Назва компанії	ДЗ	ПЗ	ПК = ДЗ + ПЗ	ЧП	А	Коефіцієнт Бівера	Термін до банкрутства
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	ПАТ «Горлівський машбуд завод»	2 234,6	37 169,6	39 404,2	0,0	1 634,0	-0,04	6 років
	ПАТ «Новгородський машбуд завод»	20 141,9	15 733,9	35 875,8	0,0	1 227,7	-0,03	6 років
	ПАТ «Дружківський машбуд завод»	355 807,0	1 767 603,0	2 123 410,0	20 067,0	184 532,0	-0,08	6 років
	ВАТ «Дрогобицький машбуд завод»	0,0	26 796,0	26 796,0	0,0	807,0	-0,03	6 років
	ВАТ «Краснолуцький машбуд завод»	0,0	64 610,0	64 610,0	0,0	638,0	-0,01	6 років
	ПАТ «Артемівський машинобудівний завод „ПОВЕДА ТРУДА“»	0,0	3 760,9	3 760,9	0,0	56,0	-0,01	6 років
	ПАТ «Одеський машбуд завод „ЧЕРВОНА ГВАРДІЯ“»	1 8879,0	31 754,0	50 633,0	499,0	1 143,0	-0,01	6 років
	ПАТ «Харківський машбуд завод „СВІТЛО ШАХТАРЯ“»	0,0	17 742,3	17 742,3	30 971,0	18 368,0	0,71	Добрий стан
	ТЗОВ «Новогорлівський машбуд завод»	1 283,0	15 452,0	16 735,0	0,0	620,0	-0,04	6 років
	ПАТ «Горлівський машбуд завод „УНІВЕРСАЛ“»	0,0	43 365,0	43 365,0	987,0	574,0	0,01	6 років
	ВАТ «Петровський машбуд завод»	0,0	18 351,8	18 351,8	0,0	49,0	0,00	6 років
	ВАТ «Свердловський машбуд завод»	0,0	202 672,0	202 672,0	0,0	730,0	0,00	6 років
	ПАТ «Коростенський машбуд завод»	0,0	4 852,0	4 852,0	0,0	335,0	-0,07	6 років
	ПАТ «Бериславський машбуд завод»	182,0	5 130,0	5 312,0	1 466,0	2 682,0	-0,23	1 рік
	ВАТ «Сокирянський машбуд завод»	2,0	58,0	60,0	0,0	115,0	-1,92	1 рік
	ВАТ «Південний електромашбуд завод»	3 078,0	57 791,0	60 869,0	0,0	1 060,0	-0,02	6 років

Таблиця 5

## Обрахування коефіцієнта Терещенко для нафтогазової промисловості та виробництва і розподілення електроенергії

Вид економічної діяльності	Назва компанії	Cash-flow	Валюта балансу	Валовий прибуток	Виручка від реалізації	Виробничі запаси	Модель Терещенко	Фінансова рівновага
Виробництво та розподілення електроенергії	ВАТ «Тернопільобленерго»	294	170 457,0	51 378,0	652 962,0	5 204,0	3,95	стійка
	ВАТ «Запоріжжяобленерго»	1 560	1 485 965,0	64 193,0	6 059 929,0	45 719,0	0,99	порушена
	ПАТ «КІЇВЕНЕРГО»	-88 485	5 795 503,0	0,0	13 191 699,0	197 872,0	0,31	порушена
	ПРАТ «Енергосталь»	0	0,4	0,0	639,9	309,8	160,12	стійка
	ПРАТ «Укренергопром»	0	985,6	170,0	170,0	0,0	11,38	стійка
	ПАТ «Юженергобуд»	3 197	84 710,0	0,0	29 050,0	16 415,0	0,34	порушена
	ПАТ «УКРЕНЕРГОЗАХИСТ»	456	18 394,0	1 631,0	8 743,0	763,0	2,26	стійка
Нафтогазова промисловість	ПАТ «Крименергобуд»	3 197	1 357,0	6,0	959,0	32,0	28,67	стійка
	ПАТ «Турбогаз»	14 206	218 287,0	25 511,0	94 904,0	10 998,0	2,82	стійка
	ПРАТ «Криворіжгазбуд»	-417	576,5	954,0	14 530,0	85,2	18,19	стійка
	ПАТ «Київгаз»	-6 897	556 848,0	76 203,0	1 479 699,0	11 050,0	2,01	стійка
	ПАТ «Одесагаз»	19 362	316 474,0	0,0	1 328 888,0	12 302,0	0,72	порушена
	ПАТ «Керчгаз»	175	52 689,0	5 160,0	77 025,0	2 636,0	1,64	порушена
	ПАТ «Херсонгаз»	-1 904	130 977,0	28 552,0	512 148,0	3 663,0	2,95	стійка

Оцінка банкрутства за допомогою моделі Терещенко. Ця модель була побудована на основі кількох методик прогнозування банкрутства. Загальна формула для отримання значення скорингу для моделі Терещенко має вигляд звичайного многочлена:

$$Z = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (3)$$

де  $Z$  – значення оцінки скорингу;

$X_1$  – CashFlow/зобов'язання;

$X_2$  – валюта балансу/зобов'язання;

$X_3$  – чистий прибуток/баланс;

$X_4$  – чистий прибуток/виручка;

$X_5$  – виробничі запаси/виручка;

$X_6$  – виручка/обіговість основного капіталу.

Якщо  $Z > 2$  – підприємство вважається фінансово стійким, та йому не загрожує банкрутство.

Якщо  $0 < Z < 2$  – підприємству загрожує банкрутство, якщо воно не здійснить заходів з покращення свого фінансового становища.

Якщо  $Z < 0$  – підприємство є напівбанкрутом [1, с. 223].

Як бачимо, проведений аналіз 58-и підприємств за моделлю Терещенко показав, що:

– одне підприємство має найгірший, кризовий фінансовий стан: ВАТ «Рівнелон»;

– 32 з 58 компаній мають порушений фінансовий стан, вони потребують певних фінансових змін, щоб не стати банкрутом;

– 25 з 58 компаній мають стійкий фінансовий стан, що дуже добре.

Приклад розрахунків за моделлю Терещенко для нафтогазової промисловості та виробництва і розподілення електроенергії розглянуто в таблиці 5.

Слід додати, що при моделюванні оцінки фінансового ризику за моделлю Терещенко були знайдені помилки першого та другого роду (табл. 3).

Отже, загальна продуктивна здатність моделі Терещенко склала 63,8%.

**Висновки.** Відповідно до мети статті та поставлених завдань можна зробити такі висновки:

1) отримані результати аналізу банкрутства за моделлю Терещенко і коефіцієнтом Бівера показали, що при дослідження часто зустрічаються помилки першого та другого роду. Надійність моделі Терещенко склала 63,8%, коефіцієнта Бівера – 51,3%. Це ставить під сумнів використання цих моделей для українського ринку;

2) при виборі моделі слід враховувати часову відповідність об'єкта, відповідність об'єкта оцінювання, інакше отриманий результат може бути помилковим;

3) стійка діяльність підприємства залежить від маркетингової політики, стратегії розвитку, ефективного використання наявних ресурсів, а також від зовнішніх умов, до числа яких зараховують податкову, цінову, кредитну політики держави;

4) моделі побудовані за даними зарубіжних компаній, але будь-яка країна має свою специфіку, що треба враховувати;

5) існують розбіжності у врахуванні важливості певних показників у моделях;

6) фактор інфляції значно впливає на формування деяких показників;

7) вартість активів за балансом не відповідає реальній ринковій ціні.

Проте, незважаючи на названі вади, ці моделі мають високу ймовірність оцінки банкрутства та досить дієві на практиці.

Удосконалення механізму прогнозування ймовірності банкрутства з погляду його складових, наявних критеріїв та вибору єдиної системи показників стає більш перспективним для подальших досліджень.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камінський А.Б. Моделювання фінансових ризиків: моногр. / А.Б. Камінський. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 304 с.
2. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. / Р.В. Пікус, Н.В. Приказюк. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 506 с.
3. Пластун О.Л. Аналіз кількісних методик прогнозування банкрутства підприємства та обґрунтування необхідності розробки сучасних вітчизняних аналогів / О.Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. – 2005. – № 2. – С. 101–107.
4. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 567 с.
5. Статистические гипотезы: ошибки первого и второго рода [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://economyreview.ru/analiz-informacii/statisticheskie-gipotezy-oshibki-pervogo-vtorogo-roda>.
6. Модели прогнозирования риска финансовой несостоятельности хозяйствующего субъекта. Модель Бивера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://borzak.ucoz.ua/publ/teoreticheskie\\_materialy](http://borzak.ucoz.ua/publ/teoreticheskie_materialy).



УДК 330. 658.7:633.1:631.145

Колодійчук В. А.

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри міжнародної економіки, туризму  
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності  
Львівського національного аграрного університету

**СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТЕЙ  
ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ  
У ПАТ «ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ»**

**STATISTICAL RESEARCH OF THE DEPENDENCE  
OF INDICATORS OF THE LOGISTIC SYSTEM EFFICIENCY  
IN PUBLIC COMPANY «STATE FOOD-GRAIN CORPORATION OF UKRAINE»**

**АНОТАЦІЯ**

У статті розглянуто підходи, та визначено етапи статистичного дослідження залежностей показників ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК на прикладі Публічного акціонерного товариства «Державна продовольчо-зернова корпорація України». На підставі результатів аналізу статистичного дослідження залежностей визначених показників ефективності логістичних систем запропоновано моделі регресії, які можуть бути використані для прогнозування невідомих значень показників ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК України загалом та корпорації зокрема.

**Ключові слова:** ефективність, логістична система, статистичне дослідження, кореляційно-регресійний аналіз, корпорація.

**АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены подходы, и определены этапы статистического исследования зависимостей показателей эффективности логистических систем в зернопродуктовом подкомплексе АПК на примере Открытого акционерного общества «Государственная продовольственно-зерновая корпорация Украины». На основании результатов анализа статистического исследования зависимостей определенных показателей эффективности логистических систем предложены модели регрессии, которые могут быть использованы для прогнозирования неизвестных значений показателей эффективности логистических систем в зернопродуктовом подкомплексе АПК Украины в целом и корпорации в частности.

**Ключевые слова:** эффективность, логистическая система, статистическое исследование, корреляционно-регрессионный анализ, корпорация.

**ANNOTATION**

In the article the approaches and the stages of statistical research dependencies indicators of logistics systems in grain productive subcomplex of AIC on the example of JSC "State Food and Grain Corporation of Ukraine" are defined. On the ground of the results of statistical research of dependencies of determined indices of logistics systems efficiency, the regression models are proposed. These models can be used for prognostication of the unknown values of the logistics systems efficiency indices in the grain productive subcomplex of Ukrainian AIC in general and of corporation in particular.

**Keywords:** efficiency, logistics system, statistical research, correlative-regression analysis, corporation.

**Постановка проблеми.** Під час аналізу впливу внутрішньосистемних факторів на підвищення ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК України доцільно застосовувати сучасні математичні методи статистичного опрацювання даних,

які передбачають необхідний математичний апарат і відповідне програмне забезпечення для персональних комп'ютерів. Цей інструментарій може забезпечувати комп'ютерну підтримку вирішення ключової проблеми будь-якого дослідження: на основі часткових результатів статистичного спостереження за подіями або показниками, що аналізуються, виявити й описати існуючі між ними взаємозв'язки [1]. Саме проблема статистичного дослідження залежностей є однією з основних під час аналізу залежностей ключових показників ефективності логістичних систем, які функціонують у зернопродуктовому підкомплексі АПК України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Використанню математичного апарату в дослідженні економічних процесів присвятили свої праці вітчизняні вчені В.Б. Артеменко, В.М. Геєць, В.Н. Кухарев, І.Г. Лук'яненко, Е.Е. Слуцький, Ю.А. Толбатов, а також закордонні вчені: С.А. Айвазян, В.П. Боровіков, В.С. Мхитарян та ін. Однак ці дослідження стосуються переважно фундаментальних положень використання економіко-статистичних методів, і невирішеними залишаються прикладні аспекти досліджень у галузевому розрізі.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Для прийняття критеріальних рішень щодо підвищення ефективності функціонування логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК необхідно використовувати математичні методи статистичного опрацювання даних. Знаючи ступінь зміни узагальнюючого показника за зміни відповідного факторного, можна визначити розмір впливу останнього на господарський результат. Аналогічний підхід справедливий і для підрахунку резервів підвищення ефективності.

**Мета статті.** Обчисливши оцінки невідомих параметрів рівнянь регресії, необхідно виділити найбільш значущі пояснювальні змінні, які впливають на показники ефективності функціонування логістичної системи у ПАТ «ДПЗКУ». У свою чергу, це дасть змогу забезпечити про-

ведення перспективного аналізу щодо ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК України загалом та ПАТ «ДПЗКУ» зокрема.

**Виклад основного матеріалу.** Перед тим як перейти до формулювання загальної і конкретних задач статистичного дослідження залежностей ключових показників ефективності логістичної системи, домовимося описувати функціонування конкретного об'єкта дослідження набором змінних (рис. 1), серед яких:

$x^{(1)}, x^{(2)}, \dots, x^{(p)}$  – вхідні змінні, які описують умови функціонування логістичної системи об'єкта дослідження, враховуючи, що частина з них, як правило, піддається регулюванню або частковому управлінню; в економіко-математичних моделях їх називають факторами-аргументами, екзогенними, предикторами, незалежними, пояснювальними;

$y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)}$  – вихідні змінні, які характеризують ефективність функціонування логістичної системи об'єкта дослідження; у відповідних економіко-математичних моделях їх називають ендогенними, залежними, результуючими, або пояснювальними;

$\varepsilon^{(1)}, \varepsilon^{(2)}, \dots, \varepsilon^{(m)}$  – латентні випадкові залишкові компоненти, які відображають вплив неврахованих «на вході» факторів, а також випадкові похибки під час вимірювання залежних, результуючих змінних; в економіко-математичних моделях їх називають, як правило, залишками.

Загальна задача статистичного дослідження залежностей показників ефективності логістичної системи у зернопродуктовому підкомплексі АПК України може бути сформульована так:

за результатами  $p$  вимірів змінних  $\{x_i^{(1)}, x_i^{(2)}, \dots, x_i^{(p)}; y_i^{(1)}, y_i^{(2)}, \dots, y_i^{(m)}\}$ ,  $i = 1, 2, \dots, n$  (1) на конкретних об'єктах дослідження побудувати таку векторозначну функцію

$$f(x^{(1)}, x^{(2)}, \dots, x^{(p)}) = \begin{pmatrix} f^{(1)}(x^{(1)}, \dots, x^{(p)}) \\ f^{(2)}(x^{(1)}, \dots, x^{(p)}) \\ \dots \\ f^{(m)}(x^{(1)}, \dots, x^{(p)}) \end{pmatrix}, \quad (2)$$

яка б могла якнайкраще відновлювати значення результуючих (прогнозованих) змінних  $Y = (y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)})'$  за відповідними значеннями пояснювальних (незалежних) змінних  $X = (x^{(1)}, x^{(2)}, \dots, x^{(p)})'$ .<sup>1</sup>

Зазначимо, що функції  $f(x)$ , які описують у наведеній загальній постановці задачі поведінку умовних середніх величин  $y_{cp}(X)$  конкретного прогнозованого показника ефективності, називають функціями регресії. Їх модельний запис має такий вигляд:

$$y = f(x^{(1)}, x^{(2)}, \dots, x^{(p)}; \theta) + \varepsilon, \quad (3)$$

<sup>1</sup> Тут штрих при векторах означає операцію їх транспонування. Це означає, що  $Y$  та  $X$  – відповідно,  $m$ - і  $p$ -мірні вектор-стовбці.

де  $\varepsilon$  – залишкова компонента, що обумовлює можливу похибку у визначенні конкретного показника ефективності логістичної системи  $y$  за відомими значеннями факторів  $x^{(1)}, x^{(2)}, \dots, x^{(p)}$ ;

$f(X; \theta)$  – функція з деякого відомого параметричного сімейства  $F = \{f(X; \theta)\}$ , для якої, однак, числові значення параметрів (констант, що входять в її рівняння) невідомі.

Основне завдання полягає у підборі (оцінці) векторного параметра  $\theta$  й аналізу точності одержаної розрахункової формули  $\hat{Y}(X) = f(X; \theta)$ , враховуючи оцінку прогнозних інтервалів. Тому в розробці регресійних моделей (4.3) з метою забезпечення розрахунку прогнозних показників досліджують лише значення функції  $f(X)$ , але не її структуру, яка визначає насамперед співвідношення питомої ваги впливу пояснювальних змінних  $x^{(1)}, x^{(2)}, \dots, x^{(p)}$  на кожний із результуючих показників  $y^{(k)}$  ( $k = 1, 2, \dots, m$ ) [2].

Інший напрям статистичного дослідження залежностей показників ефективності логістичних систем полягає в експертній оцінці їх ефективності у зернопродуктовому підкомплексі АПК загалом. У цьому разі сутність задачі формулюється так.

Відштовхуючись в аналізі від набору результуючих показників  $y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)}$ , кожний з яких підлягає безпосередньому вимірюванню і характеризує якусь одну часткову сторону поняття «ефективність», потрібно за рахунок внутрішнього оцінювання питомої ваги їх впливу на загальне, інтегроване поняття ефективності вийти на деякий скалярний агрегований показник ефективності  $y^0$ . Цей показник – латентний, оскільки він принципово не підлягає безпосередньому вимірюванню. Однак він із деякою точністю може відновлюватися за значеннями часткових показників ефективності  $y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)}$ . Це означає, що між латентним агрегованим показником  $y^0$  і набором часткових критеріїв ефективності  $y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)}$  існує статистичний зв'язок за типом (3).

Основна особливість й складність реалізації сформульованої задачі полягає в тому, що у разі збору вихідної статистичної інформації за видом (1) значення результуючого показника  $y^0$  можна одержати тільки за допомогою спеціально організованого експертного опитування. Під час експертного опитування значення



Рис. 1. Загальна схема залежностей змінних ефективності логістичних систем під час їх статистичного дослідження  
Власна розробка

часткових критеріїв ефективності  $y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)}$ , як правило, підлягають безпосередньому вимірюванню. Форма експертної інформації про значення  $y^0$  може бути різноманітною: бальні оцінки, упорядкування, парні порівняння тощо [2]. Проте лише маючи поряд зі статистичною інформацією про  $Y = (y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)})$  одну із форм відповідної експертної інформації про  $y^0$ , можна статистично побудувати деяку апроксимацію  $\hat{y}_{cp}(Y) = f(Y; \theta)$  для агрегованого критерію ефективності логістичної системи. Потім функцію регресії  $f(Y; \theta)$  можна використовувати як формалізований метод оцінки інтегрального поняття ефективності (тобто вже без залучення експертів, а лише за частковими критеріями  $(y^{(1)}, y^{(2)}, \dots, y^{(m)})$ ). Така модифікована форма використання апарату статистичного дослідження залежностей запропонована у [3], розвинута у [4] і має назву експертно-статистичного методу побудови невідомої цільової функції.

Відома наукова література щодо розв'язку типових задач практики з використанням апарату статистичного дослідження залежностей [5–11]. Її аналіз дає змогу стверджувати, що весь процес статистичного дослідження залежностей між показниками ефективності логістичних систем можна розкласти на такі ітеративно взаємозв'язані основні *етапи*:

- 1) постановчий;
- 2) інформаційний;
- 3) кореляційний аналіз;
- 4) визначення загального виду функції регресії (класу функцій), у рамках якого досліджуватиметься взаємозв'язок між змінними;
- 5) аналіз мультиколінеарності пояснювальних (незалежних) змінних і відбір з-поміж них найбільш інформативних;
- 6) обчислення оцінок невідомих параметрів, які входять до рівняння регресії, яке досліджується;
- 7) аналіз точності побудованих рівнянь статистичного зв'язку між досліджуваними змінними.

Слід зазначити, що:

- по-перше, частину дослідження, яка об'єднує етапи 4–7, прийнято називати регресійним аналізом;
- по-друге, базові етапи кореляційно-регресійного аналізу мають потужну комп'ютерну підтримку засобами діючих статистичних пакетів прикладних програм, тому можуть бути майже повністю автоматизовані [5; 12–14];
- по-третє, етапи 5–7 в умовах використання належного програмного забезпечення реалізуються, по суті, паралельно.

Отож, розглянемо підходи до статистичного дослідження залежностей показників ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підком-плексі АПК на прикладі такого об'єкта, як публічне акціонерне товариство «Державна продовольчо-зернова корпорація України» – ПАТ «ДПЗКУ».

Розпочнімо з етапу 1 – постановчого.

Насамперед визначмо, що під час аналізу ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК об'єкти дослідження позначатимемо через  $O_i$  ( $i = 1, 2, \dots, n$ ). У нашому випадку це буде ПАТ «ДПЗКУ», один з об'єктів дослідження  $O_i$ , що входять до складу логістичної системи зернопродуктового підкомплексу АПК України:

**ПАТ «ДПЗКУ» (РАТУ)<sup>2</sup>.**

Нашому об'єкту дослідження  $O_i$  поставимо у відповідність набір «вхідних» (пояснюючих) і «вихідних» (результуючих) змінних за типом (1) (табл. 1).

Виходячи з аналізованої логістичної системи об'єкта дослідження та визначеного набору змінних, які характеризують діяльність ПАТ «ДПЗКУ», кінцеві прикладні цілі нашого дослідження передбачають:

- 1) спробувати виділити найбільш значущі вхідні (пояснювальні) змінні, що суттєво впливають на ключові показники ефективності логістичних систем у зернопродуктовому

Таблиця 1

Набір змінних для аналізу ефективності логістичної системи

Аналізовані змінні	Назва змінної	Умовне позначення змінної
$x^{(1)}$	середньомісячна вартість основних фондів, тис. грн	$X1\_VOF$
$x^{(2)}$	кількість працюючих, осіб	$X2\_CHP$
$x^{(3)}$	фонд оплати праці, тис. грн	$X3\_FOP$
$x^{(4)}$	матеріальні затрати, тис. грн	$X4\_MAZ$
$x^{(5)}$	фондоозброєність, тис. грн/особу	$X5\_FOZ$
$y^{(1)}$	логістичний зерновий еквівалент (річна кількість зерна, яка пройшла логістичними ланцюгами у досліджуваній корпорації), тис. т	$Y1\_LZE$
$y^{(2)}$	розрахункова потужність логістичної системи, тис. т/міс.	$Y2\_PLS$
$y^{(3)}$	фондомісткість продукції, тис. грн./т	$Y3\_FMP$
$y^{(4)}$	продуктивність праці, т/особу	$Y4\_PRP$
$y^{(5)}$	коефіцієнт використання логістичної потужності	$Y5\_KLP$

Джерело: власна розробка

<sup>2</sup> Тут і далі в круглих дужках вказано ім'я об'єкта дослідження або змінної, яке використовуватиметься для створення масивів даних та їх комп'ютерного опрацювання.

підкомплексі АПК України на прикладі ПАТ «ДПЗКУ»;

2) розробити методику побудови регресійних моделей прогнозування невідомих значень або середніх значень певних показників ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК, обґрунтувати вибір адекватних моделей прогнозування цих показників ефективності для одного з об'єктів дослідження (ПАТ «ДПЗКУ») за значеннями показників, які характеризують ефективність використання основних фондів, трудових і матеріальних ресурсів.

Другий етап дослідження полягав у зборі необхідної статистичної інформації виду (1) на місячних відрізках часу починаючи зі січня 2011 р. до грудня 2014 р. У результаті цієї роботи для такого об'єкта дослідження, як ПАТ «ДПЗКУ», було визначено конкретний вектор «вхідних» і «вихідних» показників, які характеризують його діяльність:

$$O_i \leftrightarrow (x_i^{(1)}, x_i^{(2)}, \dots, x_i^{(5)}; y_i^{(1)}, y_i^{(2)}, \dots, y_i^{(5)}), \quad i = 1; \quad t = 1, 2, \dots, 48.$$

Отже, обсяг вибірки складав 48 спостережень.

Зауважимо, що лінійні залежності виду (3) найпростіші для економетричних досліджень. У багатьох випадках до лінійного виду (3) можна привести і нелінійні залежності за допомогою логарифмування. Такий підхід до перетворення даних під час регресійного аналізу сприяє уникненню проблем, пов'язаних із відсутністю нормального розподілу для аналі-

зованих змінних, що загрожує спотворенням результатів регресії.

Наше завдання – мінімізувати вплив таких даних, бажано не виключаючи їх. Для цього найпоширенішим варіантом дії є логарифмування змінних. У дослідженні застосовано десяткові логарифми, і в результаті такого перетворення рівним відстаням на логарифмічній шкалі на вихідній шкалі відповідають рівні відсоткові збільшення, а не рівні збільшення значень.

Етапи кореляційно-регресійного аналізу (3–7) реалізовані на персональному комп'ютері за допомогою інтегрованої системи статистичного аналізу й опрацювання даних STATISTICA.

Аналіз результатів дослідження дає змогу дійти таких висновків.

1. Між досліджуваними змінними ефективності логістичної системи існує достатньо сильний зв'язок. Структура цих зв'язків та їхня щільність характеризується на підставі парних коефіцієнтів кореляції.

2. Графічний аналіз парних кореляційних полів (візуалізація даних) за допомогою матричної діаграми розсіювання (рис. 2) дає змогу, по-перше, визначити клас лінійних функцій регресії ( $f(x) = \theta_0 + \theta_1 x^{(1)} + \dots + \theta_p x^{(p)}$ ) для дослідження взаємозв'язків аналізованих змінних, по-друге, ідентифікувати і вилучити з масиву статистичних даних аномальні точки спостереження (так звані викиди).

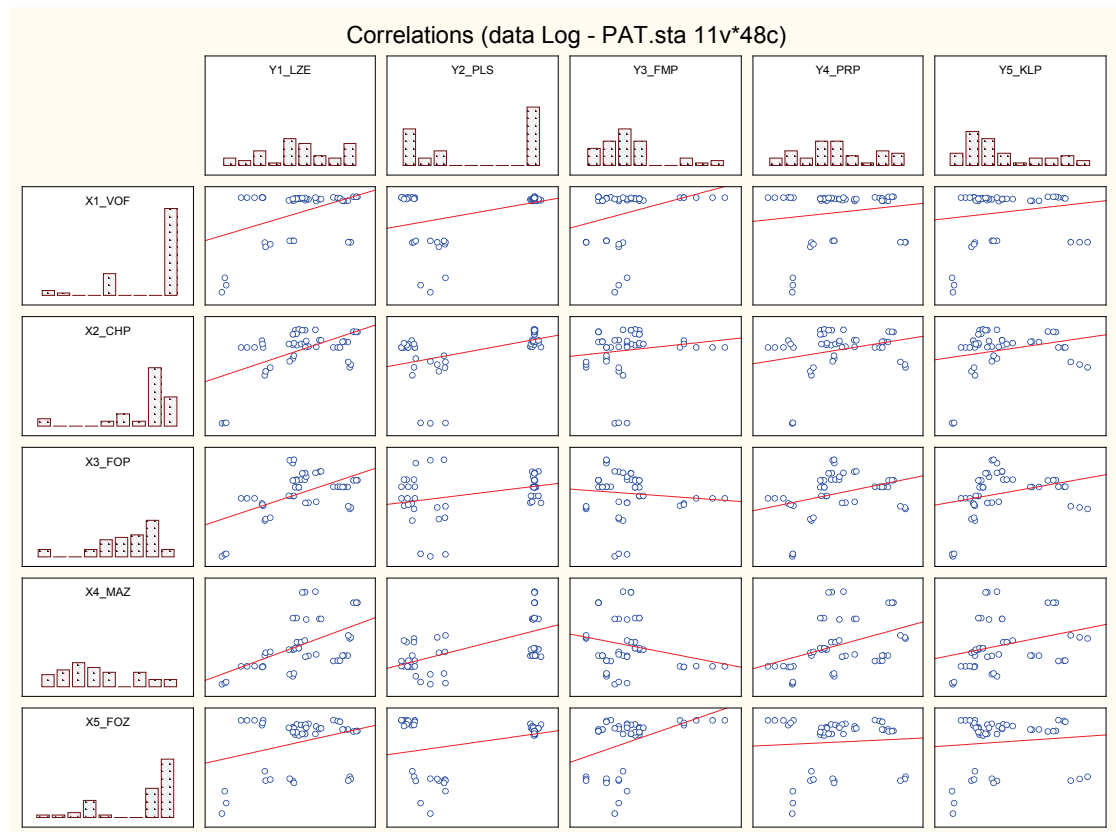


Рис. 2. Матрична діаграма розсіювання

Власна розробка



3. Наявність мультиколінеарності між пояснювальними змінними передбачає відбір найбільш інформативних із-поміж них за допомогою одного з покрокових регресійних методів, наприклад, *Forward stepwise* (покроковий метод включення).

4. Обчислення оцінок невідомих параметрів рівняння регресії дає змогу виділити найбільш значущі пояснювальні змінні, які впливають на показники ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК України та представити наступні моделі регресії:

$$\begin{aligned} Y1\_LZE &= -1,055 + 0,631 \times X3\_FOP + 0,222 \times X4\_MAZ; \\ Y2\_PLS &= 1,363 + 0,097 \times X4\_MAZ + 0,373 \times X2\_CHP - 0,11 \times X3\_FOP; \\ Y3\_FMP &= 0,17 + 0,443 \times X5\_FOZ - 0,066 \times X4\_MAZ - 0,154 \times X3\_FOP; \\ Y4\_PRP &= 0,066 - 0,182 \times X4\_MAZ + 0,403 \times X3\_FOP - 0,335 \times X5\_FOZ; \\ Y5\_KLP &= -1,646 + 1,851 \times Y1\_LZE - 0,252 \times X4\_MAZ - 0,574 \times X5\_FOZ. \end{aligned}$$

5. Аналіз ступеня адекватності одержаних рівнянь регресії на основі значень коефіцієнтів детермінації ( $R^2$ ),  $F$ -критерію і рівня його значущості  $p$ , а також дослідження залишків регресійних моделей з графічною візуалізацією діаграми розсіювання залишків дають підстави стверджувати, що лінійні регресійні моделі достатньо адекватно описують взаємозв'язки між змінними.

6. Для статистичного дослідження залежностей показників ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК була спроба побудувати нелінійні регресійні моделі типу Кобба-Дугласа. У результаті дослідження взаємозв'язків між деякими показниками ефективності логістичної системи ПАТ «ДПЗКУ» з урахуванням нелінійних залежностей були побудовані такі моделі регресії за типом Кобба-Дугласа:

$$\begin{aligned} Y2\_PLS &= 1,095 \times X1\_VOF^{-0,294} \times X2\_CHP^{1,088}; \\ Y4\_PRP &= 0,889 \times X4\_MAZ^{0,582} \times X5\_FOZ^{-0,168}. \end{aligned}$$

Аналіз результатів цих нелінійних моделей та їх нормальних імовірнісних графіків залишків дає змогу дійти висновку про те, що ступінь їх адекватності значно поступається моделям лінійної регресії.

**Висновки.** Обчислені оцінки невідомих параметрів рівнянь регресії дали змогу виділити найбільш значущі пояснювальні змінні, які впливають на показники ефективності функціонування логістичної системи у ПАТ «ДПЗКУ». Лінійні функції регресії свідчать, що на запропонований нами логістичний зерновий еквівалент найбільшою мірою впливають фонд оплати праці та матеріальні затрати. Потужність логістичної системи визначається матеріальними затратами, кількістю працюючих і фондом оплати їх праці, а фондомісткість продукції – матеріальними затратами, фондом оплати праці та її фондоозброєністю. На продуктивність праці найбільшою мірою також впливають її фондоозброєність, фонд оплати праці, а також матеріальні затрати. Коефіцієнт використання логістичної потужності залежить від логістичного зернового еквівалента, матеріальних затрат і фондоозброєності праці.

На підставі результатів аналізу статистичного дослідження залежностей визначених показників ефективності логістичних систем можна стверджувати, що запропоновані нами моделі регресії можуть бути використані для прогнозування (відновлення шляхом антилогарифмування: переводяться результати зворотною логарифмуванням функцією – експонентою) невідомих значень або середніх значень конкретних показників ефективності логістичної системи ПАТ «ДПЗКУ». У свою чергу, це дасть змогу забезпечити проведення перспективного аналізу щодо ефективності логістичних систем у зернопродуктовому підкомплексі АПК України загалом та ПАТ «ДПЗКУ» зокрема.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прикладная статистика: Исследование зависимостей: справ. изд. / Под ред. С.А. Айвазяна. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 487 с.
2. Айвазян С.А. Прикладная статистика и основы эконометрики: [учебник для вузов] / С.А. Айвазян, В.С. Мхитарян. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 1022 с.
3. Айвазян С.А. Об опыте применения экспертно-статистического метода построения неизвестной целевой функции / С.А. Айвазян. – М.: Наука, 1974. – С. 56–86.
4. Киселев Н.И. Экспертно-статистический метод определения функции предпочтения по результатам парных сравнений / Н.И. Киселев // Алгоритмическое и программное обеспечение прикладного статистического анализа. – М., 1980. – С.111–123.
5. Артеменко В.Б. Моделирование і прогнозування економічних рядів динаміки: [навч. посіб. (+CD)] / В.Б. Артеменко. – Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2003. – 228 с.
6. Болч Б. Многомерные статистические методы для экономики / Б. Болч, Дж. К. Хуань; пер. с англ. – М.: Статистика. – 1979. – 317 с.
7. Драйпер Н. Прикладной регрессионный анализ / Н. Драйпер, Г. Смит; пер. с англ. – М.: Статистика. – 1973. – 392 с.
8. Малярец Л.М., Азаренков Г.Ф. Особенности параметров линейных регрессионных моделей в реальных экономических задачах / Л.М. Малярец, Г.Ф. Азаренков // Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні проблеми; за заг. ред. д. е. н., проф. В.С. Пономаренка, М.О. Кизима, к. е. н., доц. О.Г. Зими – Харків: ФОП Лібуркіна Л. М.; ВД «ІНЖЕК», 2009. – 296 с.
9. Геєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: [підручник] / [В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк та ін.]. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
10. Френкель А.А. Математические методы анализа динамики и прогнозирования производительности труда / А.А. Френкель. – М.: Экономика, 1972. – 190 с.
11. Янч Е. Прогнозирование научно-технического прогресса / Е. Янч; пер. с англ. – М.: Прогресс. – 1970. – 568 с.
12. Афифи А. Статистический анализ: Подход с использованием ЭВМ / А. Афифи, С. Эйзен; пер. с англ. – М.: Мир. – 1982. – 488 с.
13. Боровиков В.П. STATISTICA. Искусство анализа данных на компьютере: Для профессионалов / В.П. Боровиков; 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 688 с.
14. Боровиков В.П. STATISTICA – Статистический анализ и обработка данных в среде Windows / В.П. Боровиков, И.П. Боровиков. – М.: Филинь, 1997. – 608 с.

УДК 330.15:332.1

**Патока І.В.**  
*кандидат економічних наук,  
провідний науковий співробітник відділу економічних проблем  
екологічної політики та сталого розвитку  
Інституту економіки природокористування та сталого розвитку  
Національної академії наук України*

## ДЕРЖАВНА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ДЛЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД В СИСТЕМІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВРЯДУВАННЯ

### STATE ENVIRONMENTAL POLICY FOR THE UNITED LOCAL COMMUNITIES IN THE SYSTEM OF THE POWER DECENTRALIZATION

#### АНОТАЦІЯ

У статті розглядається специфіка формування, реалізації та соціально-економічного забезпечення державної екологічної політики на рівні об'єднаних територіальних громад за умов поглиблення процесів децентралізації в Україні. Визначені умови та особливості законодавчо-нормативного забезпечення процесу створення об'єднаних громад. Обґрунтовано необхідність проведення процесів децентралізації місцевого врядування виключно на принципах сталого розвитку, тобто при збалансуванні економічних, екологічних та соціальних інтересів місцевого рівня. Обґрунтовані шляхи та методи підвищення потенціалу фінансової спроможності територіальних громад через перерозподіл наявних та очікуваних доходів базового територіального рівня, визначено шляхи збільшення доходів об'єднаних територіальних громад. Акцентовується увага на питаннях формування організаційно-економічних механізмів підвищення дієвості екологічної політики на рівні місцевого самоврядування. В роботі виявлені проблеми реалізації місцевої екологічної політики при створенні об'єднаних територіальних громад та запропоновані шляхи їх вирішення.

**Ключові слова:** екологічна політика, об'єднані територіальні громади, сталий розвиток, місцеве самоврядування, фінансове забезпечення, децентралізація.

#### АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается специфика формирования, реализации и социально-экономического обеспечения государственной экологической политики на уровне объединенных территориальных общин в условиях углубления процессов децентрализации в Украине. Определены условия и особенности законодательно-нормативного обеспечения процесса создания объединенных общин. Обоснована необходимость проведения децентрализации местного управления исключительно на принципах устойчивого развития, то есть при сбалансировании экономических, экологических и социальных интересов местного уровня. Обоснованные пути и методы повышения потенциала финансовой способности территориальных общин через перераспределение имеющихся и ожидаемых доходов базового территориального уровня, определены пути увеличения доходов объединенных территориальных общин. Акцентируется внимание на вопросах формирования организационно-экономических механизмов повышения действенности экологической политики на уровне местного самоуправления. В работе выявлены проблемы реализации местной экологической политики при создании объединенных территориальных общин и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** экологическая политика, объединенные территориальные общины, устойчивое развитие, местное самоуправление, финансовое обеспечение, децентрализация.

#### ANNOTATION

Considered are specific features of formation, implementation and socio-economic ensuring of the state environmental policy at the level of the united local communities under decentralization extension in Ukraine. Determined are conditions and features of the legislative support of the united communities formation. The

necessity is proved of the local authorities decentralization basing on the principles of sustainable development only, i.e. on the balanced economic, environmental and social issues of the local level. Specified are the ways and methods to facilitate potential of the local communities financial resilience via re-distribution of the available and expected incomes of the local level, the techniques of financial support increase (of the united local communities) being determined. Emphasized is formation of the managing and economic mechanisms of the local self-government environmental policy. Implementation of the local environmental policy while forming united local communities is elucidated, the ways of its solution being suggested.

**Keywords:** environmental policy, united local communities, sustainable development, local self-government, financial support, decentralization.

**Постановка проблеми.** Питання формування та реалізації державної екологічної політики на місцевому територіальному рівні є надзвичайно актуальними в умовах економічної кризи та проведення реформи з децентралізації управління. Існуюча в Україні система організації влади на місцевому рівні не відповідає загальноприйнятим європейським принципам, закладеним в Європейській хартії місцевого самоврядування. Невиконання положень цього документа і, як наслідок, узятих на себе зобов'язань, є суттєвою перешкодою на шляху до інтеграції в Європейське співтовариство. Українська держава потребує проведення масштабних реформ організації територіального управління та місцевих інститутів влади на принципах локальної політики сталого розвитку. Зміст цих реформ полягає у забезпеченні сталого розвитку територіальних громад, в основу якого покладений баланс економічних, екологічних та соціальних аспектів. Крім того, у процесі реформування місцевого самоуправління принципове значення має належне забезпечення матеріально-фінансової автономії територіальних громад, яка можлива за умови реалізації конституційного принципу самостійності місцевих бюджетів. Сьогодні фінансова неспроможність територіальних громад в Україні спричинена, серед іншого, особливостями національної бюджетної системи, а саме обмеженістю дохідної бази місцевих бюджетів. В Європейській хартії місцевого самоврядування зазначається [1], що такі бюджети мають наповнюватися за рахунок місцевих податків та

зборів, розмір яких місцева влада встановлює самостійно у межах належних їй повноважень. Тому виникає нагальна потреба у визначенні на довгостроковій основі джерел власних доходів місцевих бюджетів та збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, щоб забезпечити формування фінансово спроможних територіальних громад. Це сприятиме створенню засад сталого розвитку об'єднаних територіальних громад через збалансування економічних, екологічних та соціальних інтересів місцевого рівня та формуванню механізмів екологічної політики на рівні місцевого самоврядування в умовах децентралізації влади в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Змістовні дослідження питань розробки державної екологічної політики здійснені провідними вітчизняними вченими, такими, як Бистряков І.К., Буркинський Б.В., Веклич О.О., Галушкіна Т.П., Галушко О.С., Гринів Л.С., Герасимчук З.В., Данилишин Б.М., Зіновчук Н.В., Кравців В.С., Мельник Л.Г., Скрипук П.М., Сотник І.М., Степаненко А.В., Теліженко О.М., Харічков С.К., Хвесик М.А., Хлобистов Є.В. та ін. Незважаючи на цінність проведених досліджень, необхідно відмітити, що проблеми реалізації екологічної політики місцевого рівня, а саме територіальних громад та різних аспектів її забезпечення на сьогодні є найменш вивченими і потребують подальшої ґрунтовної розробки з огляду на завдання децентралізації влади в Україні.

**Постановка завдання.** Головною метою статті є дослідження такої важливої складової державної екологічної політики, як забезпечення сталого розвитку об'єднаних територіальних громад через формування організаційно-економічних механізмів підвищення дієвості екологічної політики на рівні місцевого самоврядування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Згідно «Стратегії сталого розвитку «Україна-2020» [2], метою політики у сфері децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні, реалізація у повній мірі положень Європейської хартії місцевого самоврядування, принципів субсидіарності, повсюдності і фінансової самодостатності місцевого самоврядування через створення системи об'єднаних територіальних громад.

Необхідність впровадження політики сталого розвитку на локальному рівні обумовлена розумінням того, що сталий розвиток має починатися та підтримуватися на базовому рівні, і відповідно, забезпечення сталого розвитку повинно здійснюватися знизу-догори, тобто від конкретної громади до національного і світового масштабу. Ідея забезпечення сталого розвитку на місцевому рівні, в конкретному поселенні чи общині (sustainable communities) [3] стає

популярною із середини 90-их років в багатьох країнах світу. Забезпечення сталого розвитку локальної общини (міста, поселення, адміністративного округу, індустріального комплексу та ін.) включає:

- оцінку господарської місткості і допустимого антропогенного навантаження на природне середовище території, яку займає місцеве співтовариство;
- визначення пріоритетів місцевих потреб і доступності економічних, людських та природних ресурсів для їх забезпечення;
- розробку стратегії сталого розвитку місцевого співтовариства;
- вдосконалення системи місцевого самоврядування й впровадження в неї принципів сталого розвитку.

Таким чином, sustainable communities можна інтерпретувати як громади, що розвиваються на засадах сталого розвитку, або безпосередньо сталі громади. Необхідно відмітити, що сталі громади - це одна з форм забезпечення економічно, екологічно та соціально здорового життя на місцевому територіальному рівні. Ця концепція відповідає сучасним викликам, тому що вона передбачає прийняття комплексних інтегрованих рішень, а не обмежується частковими підходами, які задовольняють одну з цілей сталого розвитку за рахунок інших. В результаті стала громада управляє своїми людськими, природними та фінансовими ресурсами для задоволення поточних проблем, підтримуючи навколишнє природне середовище і забезпечуючи високу якість життя її мешканців, при цьому забезпечуючи умови, щоб адекватні ресурси в рівній мірі були наявні для майбутніх поколінь.

В цілому, діяльність сталих громад направлена на наступне:

- забезпечення підвищення якості життя жителів громади;
- забезпечення високої якості життя для всіх мешканців громади без загрози його погіршення в інших громадах;
- підтримання екосистем в межах громади;
- забезпечення ефективної державної підтримки діяльності громади;
- створення умов для економічної безпеки.

Таким чином, створення передумов для сталого розвитку на місцевому рівні та формування сталої громади передбачає досягнення екологічної, соціальної та економічної рівноваги локальних утворень. Кожна з цієї тріади складових сталого розвитку має свої завдання. Отже, концепція сталого соціально-економічного розвитку на місцевому рівні, в тому числі концепція сталої громади, є унікальною методикою довгострокового планування місцевого розвитку. В умовах реформування в Україні територіальної організації влади цей досвід набуває надзвичайно великого значення.

Враховуючи досвід концепції сталих громад, стратегія сталого розвитку територіальної громади полягає в наступному:



- подоланні негативних тенденцій економічного розвитку суспільства та навколишнього природного середовища на рівні місцевої громади;
- створення економічної бази розвитку громади;
- створенні умов щодо забезпечення матеріального добробуту мешканців громади;
- формуванні соціально комфортного середовища проживання на території громади;
- реабілітації техногенно зміненого довкілля;
- максимальному скороченні витрат корисних копалин у господарській діяльності за рахунок їх ефективного використання та заміни ресурсами, що відновлюються;
- розширенні повноважень щодо контролю за раціональним використанням природних ресурсів місцевого значення.

Необхідно підкреслити, що урядом України 1 квітня 2014 року була схвалена Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні (розпорядження КМУ No 333-р) та затверджено План заходів з її реалізації. З точки зору завдань забезпечення сталого розвитку територіальних громад надзвичайно важливими є наступні принципи, з дотриманням яких повинні відбуватися процеси децентралізації органів управління згідно Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [4]:

- повсюдності місцевого самоврядування;
- підзвітності та підконтрольності органів і посадових осіб місцевого самоврядування територіальній громаді;
- правової, організаційної та фінансової спроможності місцевого самоврядування;
- державної підтримки місцевого самоврядування;
- сталого розвитку територій.

Крім того, відповідно до Плану заходів з реалізації Концепції було внесено зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України, якими здійснено перший етап бюджетної децентралізації. Так, зміни до Бюджетного кодексу [5] фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та підвищення їхньої спроможності через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом. У разі об'єднання такі громади наділяються повноваженнями та ресурсами, як у міст обласного значення. Отже, об'єднання територіальних громад є запорукою переходу місцевого самоврядування на якісно новий рівень. Парламентом ухвалено Закони України «Про засади державної регіональної політики» (No 156 VIII від 05.02.2015) та «Про добровільне об'єднання територіальних громад» (No 157 VIII від 05.02.2015), а Урядом для забезпечення їх реалізації затверджено Методику формування спроможних територіальних громад (постанова КМУ No 214 від 08.04.2015 –

далі Методика). Саме ці акти визначають, яким чином має відбуватись об'єднання громад для того щоб вони стали спроможними.

Але найбільш дискусійне питання в процесі об'єднання територіальних громад – принцип об'єднання, що має назву «економічна ефективність». Якщо юридичні процедури об'єднання на даний час розроблені, то потреба в методичному забезпеченні створення оптимальних територіальних утворень, що могли б розвиватися у напрямку до сталих громад, враховуючи соціально-економічне підґрунтя, екологічні обмеження та ін. фактори, дуже гостра.

Виходячи з цього, необхідно виділити наступні завдання методичного забезпечення науково-обґрунтованого оптимального об'єднання територіальних громад на основі сталих локальних територіальних утворень:

1. Врахування природно-ресурсних чинників формування території об'єднаної громади як локального утворення
2. Аналіз соціально-економічного забезпечення сталого функціонування локального утворення
3. Аналіз інституційного забезпечення території об'єднаної громади
4. Розширення роботи з громадськістю з метою вирішення ситуацій делімітації громад в конфліктних зонах (коли виникають різні вектори об'єднань).

Але все ж таки головною рушійною силою процесу утворення об'єднаних спроможних територіальних громад є фінансове забезпечення їх діяльності, тобто отримання власних повноважень і фінансової бази на виконання цих повноважень. Необхідно відмітити, що згідно Методики спроможною громадою є така громада, в якій місцеві джерела наповнення бюджету, інфраструктурні та кадрові ресурси є достатніми для вирішення її органами місцевого самоврядування питань місцевого значення, передбачених законодавством, в інтересах жителів громади [6]. Тому важливо, що метою реформи місцевого самоврядування є, передусім, забезпечення його спроможності самостійно, за рахунок власних ресурсів, вирішувати питання місцевого значення. Йдеться про наділення територіальних громад більшими ресурсами та про мобілізацію їхніх внутрішніх резервів. Для цього 1 січня 2015 року до Бюджетного кодексу України внесено цілу низку змін [5], які фактично є основою для стимулювання громад до об'єднання та посилення їхньої спроможності шляхом встановлення механізму переходу об'єднаних територіальних громад на прямі міжбюджетні відносини з державним бюджетом (на сьогодні села та селища, міста районного значення отримують показники бюджету через районний бюджет). Об'єднані територіальні громади набувають статусу міст обласного значення.

Найважливішим питанням щодо стимулювання та реалізації об'єднання територіальних



громад є державна фінансова підтримка, яка полягає в наданні коштів з Державного фонду регіонального розвитку на проекти, спрямовані на підтримку добровільного об'єднання територіальних громад, підготовлені відповідно до бюджетного кодексу, і надання коштів у вигляді субвенцій з державного бюджету для формування відповідної інфраструктури згідно зі стратегічними програмами розвитку територій та планами соціально-економічного розвитку (стаття 24-1 Бюджетного кодексу). Основним джерелом фінансування шкіл та первинної медичної допомоги є також субвенція з Державного бюджету.

Для фінансового забезпечення повноважень об'єднані територіальні громади отримують фінансові ресурси, основний з яких – 60 % податку з доходів фізичних осіб (стаття 64 Бюджетного кодексу України) [7]. За своєю економічною суттю податок на доходи фізичних осіб являється формою їх плати за суспільні послуги, що надаються органами місцевого самоврядування, на якій проживає платник податку. В переважній більшості бюджетів місцевого самоврядування низового рівня надходження податку на доходи фізичних осіб завжди займали найбільшу частку у власних доходах, суттєво перевищуючи інші доходні джерела. Практика формування бюджетів місцевого самоврядування за рахунок надходжень податку на доходи фізичних осіб наявна в багатьох європейських країнах – в такий спосіб місцеві громади зацікавлені у стимулюванні підприємницької активності на своїй території. Крім цього основного податку, відповідно до статей 69-1, 71 Кодексу, до бюджетів громад надходить 25% екологічного податку, 5% акцизного збору з реалізації підакцизних товарів, 100% єдиного податку, 100% податку на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності, 100% податку на майно (нерухомість, земля і транспорт), збори та інші платежі відповідно до наведеного вище Кодексу. Громади отримують фінансові ресурси, якими зможуть самостійно розпоряджатися за напрямками видатків, визначеними у статті 89 Кодексу. Крім цього, змінами до Податкового кодексу України з 2015 року передбачено, що органи місцевого самоврядування встановлюють ставки та пільги по платі за землю не тільки в межах, але і за межами населених пунктів (стаття 10 Кодексу).

Таким чином, податкові надходження до місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад згідно з Бюджетним кодексом (ст. 64, 69-1, 71) [7] є:

- 1) 60% на доходи фізичних осіб;
- 2) 25% екологічного податку;
- 3) 5% акцизного податку з реалізації підакцизних товарів;
- 4) 100% єдиного податку;
- 5) 100% на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності;
- 6) 100% податку на майно (нерухомість, земля, транспорт).

Крім того, встановлені наступні збори та інші платежі до місцевих бюджетів об'єднаних територіальних громад:

- 1) державне мито;
- 2) плата за надання адміністративних послуг, адміністративні штрафи та штрафні санкції;
- 3) збір за місця паркування транспортних засобів;
- 4) туристичний збір;
- 5) плата за ліцензії та сертифікати на певні види господарської діяльності;
- 6) надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та ін. майном що перебуває в комунальній власності;
- 7) рентні плати за користування надрами (в т.ч. для видобування корисних копалин), за спеціальне використання води та водних об'єктів, лісових ресурсів;
- 8) орендна плата за водні об'єкти, їх частини;
- 9) плата за розміщення тимчасово вільних коштів місцевих бюджетів (банківські депозити);
- 10) концесійні платежі щодо об'єктів комунальної власності;
- 11) 75% коштів відшкодування втрат сільськогосподарського і лісгосподарського виробництва;
- 12) 50% грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього середовища внаслідок господарської та ін. діяльності;
- 13) 10% вартості питної води від суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію питної води через системи централізованого водопостачання з відхиленням від відповідних стандартів;
- 14) 1,5% коштів від використання (реалізації) частини виробленої продукції, що залишається у власності держави відповідно до угод про розподіл продукції, та/або коштів на території громад, де знаходиться відповідна ділянка надр (газ, нафта);
- 15) 55% коштів від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення або прав на них, що перебувають у державній власності до розмежування земель державної і комунальної власності;
- 16) плата за надання місцевих гарантій.

Серед інших доходів об'єднаних територіальних громад законодавством запропоновані цільові та добровільні внески підприємств, установ, організацій і громадян до місцевих фондів охорони навколишнього природного середовища; надходження з інших цільових фондів.

Слід зазначити, що для забезпечення фінансової спроможності громад здійснювати належні їм функції вони мають володіти можливістю розпоряджатися власним бюджетом включно з коштами, отриманими від сплати за користування належними їм природними ресурсами. У цьому контексті важливими є такі завдання [8, с. 7]:

- визначення податкової бази, яка дасть змогу забезпечити виконання територіальними громадами власних повноважень з урахуванням об'єктивних критеріїв дотування державою наданих повноважень;

- приведення до економічно обґрунтованих норм рентних платежів, а також упорядкування пільг щодо використання природних благ територіальних громад (земельних, водних, мінеральних ресурсів);

- удосконалення механізмів реалізації екологічної політики на місцевому рівні для забезпечення сталого розвитку територіальних громад.

Таким чином, з початку 2015 7року в Україні фактично запроваджена нова бюджетна модель, яка спрямована на забезпечення фінансової децентралізації, а саме збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування, формування фінансово спроможних територіальних громад. Але значну частину бюджетів місцевого самоврядування будуть формувати надходження від податків, механізм справляння яких належним чином не відпрацьований. Це стосується в першу чергу податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю підакцизних товарів (особливо це стосується сільських бюджетів), екологічного податку. Відповідно, сільські (селищні) ради не можуть повністю розраховувати на наявні доходні джерела, оскільки порядок адміністрування відповідних форм оподаткування належним чином не визначений, а фінансовий потенціал оцінити досить складно. При цьому, як показує практика, рівень адміністрування місцевих податків є досить низьким, внаслідок недостатньої зацікавленості фінансової служби у їх належному справлянні (на відміну від податків, що формують державний бюджет) та ускладненому механізмі адміністрування (відсутності належних реєстрів з інформацією, необхідною для організації податкового процесу).

Для реалізації потреб екологічної політики вбачається доцільним забезпечити можливість акумуляції коштів екологічного податку об'єднаних територіальних громад для уможливлення ефективного використання їх по цільовому призначенню. Крім того, перспективними є важелі заохочування створення спільних екологічних програм в рамках проектів співробітництва територіальних громад і об'єднаних територіальних громад. Серед запропонованих зборів та різних платежів до місцевих бюджетів доцільно конкретизувати складові позиції щодо державного мита, орендної плати за водні об'єкти та їх частин; плату за надання місцевих гарантій. Не ясно, що маєтись на увазі і який розподіл між бюджетами буде раціональним. Така позиція, як збір у вигляді 10% вартості питної води від суб'єктів підприємницької діяльності, які здійснюють реалізацію питної

води через системи централізованого водопостачання з відхиленням від відповідних стандартів має не тільки низький фінансовий потенціал, а містить в собі екологічні ризики. Крім того, дуже низьким є процент (1,5%) коштів, що повинні надходити до бюджетів громад у випадку видобування газу та нафти на їх території. Є види плат та зборів, які необхідно залишати у повному обсязі в бюджетах об'єднаних територіальних громад виходячи з їх місцевого наповнення: плата за надання адміністративних послуг, адміністративні штрафи та штрафні санкції; збір за місця паркування транспортних засобів; туристичний збір; надходження від орендної плати за користування майновим комплексом та ін. майном, що перебуває в комунальній власності.

У процесі аналізу стану реалізації місцевої екологічної політики при створенні об'єднаних територіальних громад виявлено наступні організаційні, інституційні та економічні проблеми.

1) Спадкоємність наявних податків. Наразі остаточно не визначені податки, що будуть надходити до бюджетів об'єднаних територіальних громад. Гостро стоїть питання щодо спадкоємності податків за використання природних ресурсів, наприклад, сьогодні сільські ради отримують частину податку за використання лісових ресурсів, але наразі не вирішено, чи будуть об'єднані територіальні громади спадкоємцями цих податків.

2) Відшкодування заподіяної шкоди внаслідок нераціонального природокористування. Вбачається доцільним, щоб частина податку за використання надр державного значення надходила до бюджету територіальної громади, тому що екологічні збитки, отримані в процесі надкористування, будуть перш за все найбільш суттєвими на місцевому рівні.

3) Екологічне оподаткування малого бізнесу. Екологічний податок, що надходив до місцевого бюджету, заплановано направити до бюджету об'єднаної громади, але цей податок стосується лише великих підприємств. Проте, в багатьох місцевостях лівова частка прибуткових виробництв припадає на малий бізнес, які не обкладені екологічним податком, але забруднюють навколишнє природне середовище (наприклад, пилорами або підприємства з обробки каменю). Крім того, дуже складна процедура адміністрування цього податку, що ускладнює роботу з ним на рівні місцевих бюджетів. Необхідно поширити місцевий екологічний податок на підприємства малого бізнесу, що наносять збиток довкіллю.

4) Тверді побутові відходи. Наразі процес організації облаштованих місцевих сміттєзвалищ ускладнений важкою процедурою відведення земельних ділянок під них. Це спричиняє утворення стихійних сміттєзвалищ біля кожного населеного пункту на землях, придатних для іншого використання. Якщо збережеться така процедура для об'єднаної територіальної

громади, питання поводження з відходами на місцевому рівні не буде вирішено. Необхідно спростити процедуру відведення земельних ділянок під сміттєзвалища для територіальних громад.

5) Розпорядження землями сільськогосподарського призначення за межами сільських населених пунктів. Надзвичайно гостра проблема розмежування управлінських функцій та повноважень на різних рівнях територіального управління в розрізі взаємовідносин між Державною агенцією по земельних ресурсах та місцевими радами. Перш за все це стосується механізму розпорядження землями сільськогосподарського призначення за межами сільських населених пунктів, які у теперішній час адмініструються Державною агенцією. У межах своєї території всю землю слід віддати до юрисдикції територіальної громади, що сприятиме посиленню матеріальної основи її діяльності, суттєвому підвищенню доходів місцевого самоврядування від використання земель шляхом забезпечення більшої прозорості й ефективності цього процесу.

В умовах бюджетних обмежень на загальнодержавному рівні важливим постає питання залучення додаткових коштів на місцевому рівні, для цього доцільно:

- створити єдиний реєстр (кадастр) матеріальних та природних ресурсів, об'єктів та суб'єктів господарювання на його території для виявлення недіючих та законсервованих об'єктів або ресурсів;

- запровадити додаткове оподаткування діяльності юридичних осіб, які зареєстровані і платять основні податки за межами адміністративного району (територіальної громади), але здійснюють діяльність на даній території, для потреб місцевих бюджетів (в межах чинного законодавства);

- ввести прогресивне оподаткування у випадку невикористання наявних земельних угідь згідно з цільовим призначенням;

- обкласти додатковим податком для потреб місцевих бюджетів використання природних ресурсів місцевого значення – територій лісового і водного фондів, видобуток корисних копалин місцевого значення (пісок, щебінь, родючий ґрунт, торф тощо); у випадку вивезення їх за межі району зобов'язати здійснювати відрахування у відповідні місцеві бюджети;

- обкласти додатковим податком для потреб місцевих бюджетів підприємства, яким підпорядковуються місця утилізації чи зберігання відходів, що розташовані в межах адміністративного району чи громади.

- обкласти додатковим податком для потреб місцевих бюджетів переробні підприємства та сміттєзвалища, що займаються зберіганням та утилізацією побутових відходів на території адміністративного району чи громади.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі.**

1. Процеси децентралізації місцевого врядування необхідно проводити виключно на принципах сталого розвитку, тобто при збалансуванні економічних, екологічних та соціальних інтересів місцевого рівня. Місцева політика сталого розвитку може бути реалізована через механізм сталих громад. Ця концепція відповідає сучасним викликам, тому що вона передбачає прийняття інтегрованих рішень, а не обмежується частковими підходами, які задовольняють одну з цілей сталого розвитку за рахунок інших на місцевому рівні. Надзвичайно важливим є економічний механізм сталої громади, який забезпечує надходження до місцевого бюджету відрахувань від усіх видів діяльності на її території. Таким чином, розвиток сталої громади спрямовується на забезпечення екологічної та економічної сталості, соціальної рівності та ефективного місцевого управління.

2. Якщо юридичні процедури об'єднання територіальних громад на даний час розроблені, то потреба в методичному забезпеченні створення оптимальних територіальних утворень, що могли б розвиватися у напрямку до сталих громад, враховуючи соціально-економічне підґрунтя, екологічні обмеження та ін. фактори, дуже гостра. Тому необхідно розробити завдання методичного забезпечення науково-обґрунтованого оптимального об'єднання територіальних громад на основі сталих локальних територіальних утворень:

3. Дослідження такого механізму сталого розвитку об'єднаних територіальних громад, як їх фінансове забезпечення показало, що збільшення обсягу фінансових ресурсів у розпорядженні органів місцевого самоврядування сприятиме формуванню спроможних територіальних громад. Надзвичайно важливим є економічний механізм, який забезпечує надходження до місцевого бюджету відрахувань від усіх видів діяльності на території громади. Це дає змогу акумулювати кошти на розвиток інфраструктури, забезпечення інших загальних потреб, наприклад, у екологічній та культурній сферах.

4. Для реалізації потреб екологічної політики вбачається доцільним забезпечити можливість акумуляції коштів екологічного податку об'єднаних територіальних громад для уможливлення ефективного використання їх по цільовому призначенню. Крім того, перспективними є важелі заохочування створення спільних екологічних програм в рамках проєктів співробітництва територіальних громад і об'єднаних територіальних громад.

5. Для того, щоб реформа з децентралізації сприяла зміцненню організаційної, матеріально-фінансової й правової самостійності об'єднаних територіальних громад, необхідно провести розмежування повноважень між органами місцевого самоврядування різних рівнів та забезпечити вдосконалення бюджетної системи для того, щоб громади мали власні наповне-

ні бюджети, можливість об'єднувати зусилля і акумулювати фінанси для створення спроможних утворень. Дослідження в цьому напрямку є важливими для подальшого розвитку реформи з децентралізації.

#### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Європейська хартія місцевого самоврядування від 06.11.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994\\_036](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/994_036)
2. Стратегія сталого розвитку «Україна -2020» від 12 січня 2015р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/18688.html>
3. "What is a Sustainable Community?" Institute for Sustainable Communities. Retrieved 10 March 2014. [Electronic recourse]. – Access mode: [http://www.iscvt.org/what\\_we\\_do/sustainable\\_community/](http://www.iscvt.org/what_we_do/sustainable_community/)
4. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-p](http://zakon.rada.gov.ua/go/333-2014-p)
5. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин / Верховна Рада України; Закон від 28.12.2014 № 79-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua/go/2456-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17)
6. Методика формування спроможних територіальних громад (постанова КМУ No 214 від 08.04.2015). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/...article?art)
7. Бюджетний кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу [zakon.rada.gov.ua/go/2456-17](http://zakon.rada.gov.ua/go/2456-17)
8. Економічні аспекти управління природними ресурсами та забезпечення сталого розвитку в умовах децентралізації влади в Україні / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика]. – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. – 72 с.



УДК 338

Плотницька С.

кандидат, економічних наук, доцент  
Харківського національного університету міського господарства  
імені О.М. Бекетова

## МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

### THE MECHANISM OF THE INTERNAL RESOURCES MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

#### АНОТАЦІЯ

В статті розроблено економічний механізм раціоналізації управління внутрішніми ресурсами аграрних підприємств, що включає взаємодіючі інструменти й методи, які обумовлюють спрямованість його складових на раціональне управління ресурсами й дозволяють перерозподіляти ресурси в інтересах реалізації тактичних планів і досягнення стратегічних орієнтирів розвитку аграрного підприємства.

**Ключові слова:** внутрішні ресурси, аграрне підприємство, економічний механізм.

#### АННОТАЦИЯ

В статье сделан экономический механизм рационализации управления внутренними ресурсами аграрных предприятий, включая взаимодействующие инструменты и методы, которые обуславливают направленность его составляющих на рациональное управление ресурсами и позволяют перераспределять ресурсы в интересах реализации тактических планов и достижения стратегических ориентиров развития аграрного предприятия.

**Ключевые слова:** внутренние ресурсы, аграрное предприятие, экономический механизм.

#### ANNOTATION

In the article the economic mechanism of the internal resources management of agricultural enterprises has been developed. The interacting tools and methods which determine internal resources components orientation on rational management and allow allocating resources for the implementation of tactical plans and achieving strategic targets of the agricultural enterprise were elaborated.

**Keywords:** internal resources, agricultural enterprise, economic mechanism.

**Постановка проблеми.** Розвиток агросфери стає чинником соціальної стабільності в країні, оскільки саме її продукти історично займають у системі харчування українського населення переважаюче місце. Разом з тим, тут нині не подолано кризові явища: через зростання конкуренції, спостерігається недовикористання виробничих потужностей. Така ситуація негативно позначилася на результатах діяльності аграрних підприємств і на рівні використання їх ресурсів. В останні роки зросла фінансова нестійкість підприємств через відсутність інновацій, ефективних технологій управління ресурсами і методичного забезпечення управління їх використанням, а також недосконалість механізму управління. Все це веде до прийняття помилкових управлінських рішень з боку топ-менеджменту і неможливості адекватно реагувати на мінливі ринкові умови. Цю проблему можна вирішити, якщо мати інструмент раціо-

налізації управління ресурсами, в якості якого може виступати методичний підхід до оцінки ефективності їх комплексного використання і економічний механізм раціоналізації управління ними. Це особливо важливо при роботі аграрного підприємства в умовах загострення конкуренції, яка диктує жорсткі умови поведінки бізнес-структурам та вимагає перебудови бізнес-процесів в інтересах виробників і споживачів. Необхідність вдосконалення механізму управління ресурсами виробничих підприємств особливо зростає в умовах висококонкурентного і динамічно мінливого ринкового середовища.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання проблеми.** Дослідженням побудови ефективності системи управління внутрішніми ресурсами підприємства та аналізу її впливу на конкурентоспроможність підприємства присвятили роботи зарубіжні вчені Е. Демінг, Дж. Джуран, Г. Тагуті. Також розробкою питань даного напрямку займалися вітчизняні дослідники. Зокрема, Д. Г. Гольцев, Є. А. Гончаров, Ю. Б. Кабаков, І. М. Ліфіц та ін. [1, 2]. Чимало науковців досліджували поняття потенціалу аграрного підприємства та його ефективного управління, серед них: О. В. Ареф'єва, А. В. Борисов, Ю. М. Воробйова, Н. М. Гуляєва, С. О. Іщук, Т. В. Калінеску, Н. С. Краснокутська, В. О. Лук'яних, В. Є. Новицький та інші. Більшість наукових робіт вчених-економістів відзначають важливість проблем ефективного управління ресурсним потенціалом підприємства, його відтворення, всебічної модернізації і високоефективного використання, а також оптимального забезпечення всіма ресурсами, що належить до найбільш гострих, складних і надзвичайно актуальних не лише в науковому, а й у практичному плані. Але, водночас, недостатня увага приділяється впровадженню таких систем на вітчизняних підприємствах, зокрема на підприємствах агропромислового комплексу [3, 4].

**Метою статті** є обґрунтування економічного механізму раціоналізації управління внутрішніми ресурсами аграрних підприємств.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Інтегрована модель управління ресурсами включає в себе фактори, які необхідно врахо-

увати при формуванні механізму управління ресурсами на аграрних підприємствах. Ця галузь, підкоряючись, в цілому, закону попиту і пропозиції, за багатьма своїми характеристиками відмінна від інших галузей. Регуляторами її можуть бути фактори не тільки макро- і мікро-економічного характеру, а й грошово-кредитні, тарифні, бюджетні. Нами класифіковано фактори, що визначають стан механізму управління ресурсами аграрного підприємства (рис. 1).

Запропонована класифікація дозволила виявити співвідношення між факторами за часткою їх впливу в залежності від стану ресурсного потенціалу підприємства. Побудова системи взаємопов'язаних факторів, що формалізуються через конкретні показники для кожного з ресурсів, дозволяє формувати цільові підсистеми за ознакою приналежності до цих ресурсів; вони включають блоки показників, що характеризують поповнення, наявність, використання і розподіл ресурсів.

Оцінка діючого механізму управління ресурсами на аграрних підприємствах Харківської області показує, що інструменти управління ресурсами недосконалі: а) незбалансована по управляючим впливам (по укрупненій оцінці на 75-80%) підсистема управління фінансовими ресурсами (відсутні аргументований набір показників оцінки функціонування підсистеми і можливість оперативно отримувати інформацію про динаміку різних показників (доходів, витрат, фінансових коштів, витрачання мате-

ріальних ресурсів)); б) нераціонально використовуються трудові ресурси (на трудомістких виробничих циклах; плінність кадрів; незадовільний віковий склад; низька вмотивованість на оновлення виробництва; неефективний стиль управління, низький кваліфікаційний рівень персоналу); в) неефективне управління матеріальними ресурсами (неекономічні механізми побудови договірних відносин; невмотивованість менеджменту на раціоналізм в операціях з ресурсами; слабка орієнтація на потреби споживачів).

Оцінка існуючого механізму управління ресурсами на аграрних підприємствах приводить до висновку про необхідність його вдосконалення.

Ключовою ланкою вдосконаленого механізму управління, побудованого на основі інтегральної моделі управління ресурсами, є ресурсний адаптер економічного механізму раціоналізації управління ресурсами (рис. 2). Він враховує взаємовплив різних його складових за видами ресурсів і характером їх залучення в господарський оборот (наявність, якість поповнення, розподілу, використання). На ресурсний адаптер діють зовнішні і внутрішні фактори, які оцінюються за допомогою показників, об'єднаних за ознакою їх приналежності до ресурсів, і які формують єдиний інтегральний показник ефективності використання ресурсів. Він, у свою чергу, передбачає врахування мотивованості кожної з підсистем

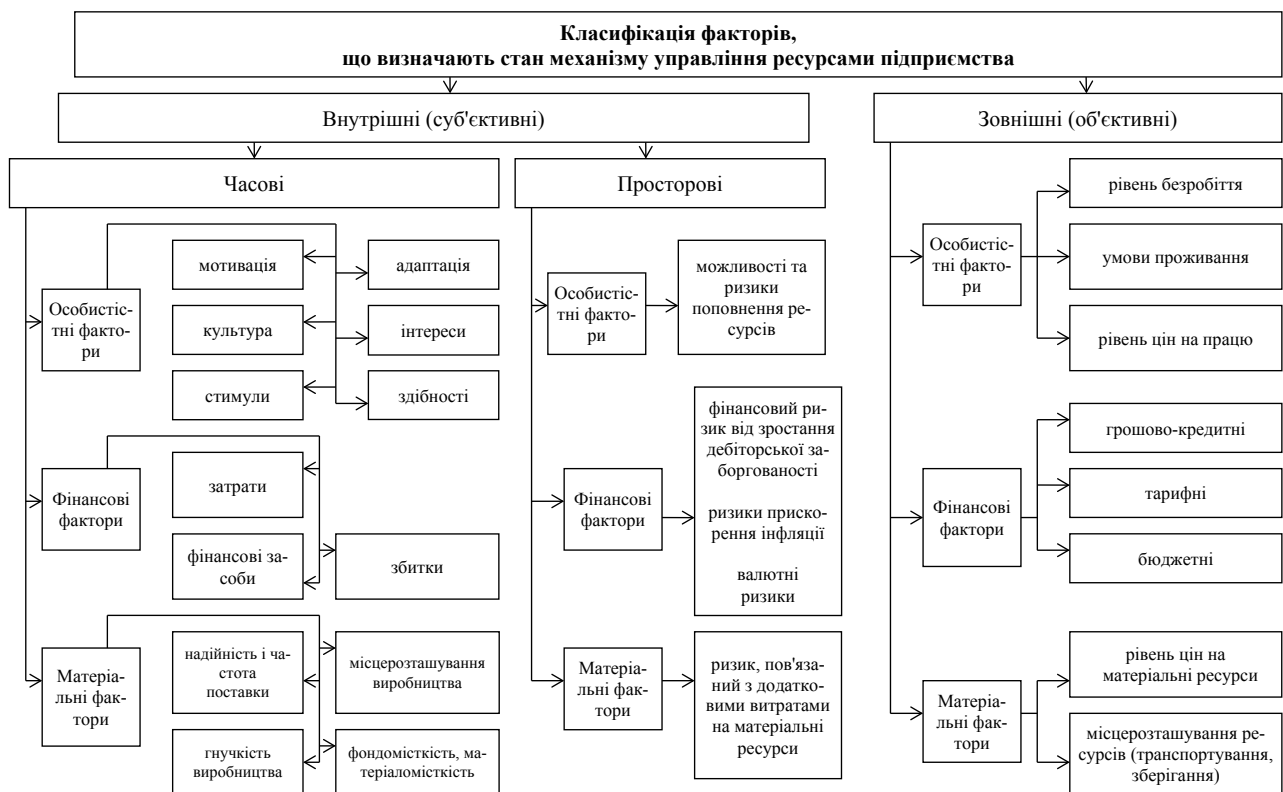


Рис. 1. Класифікація факторів, що визначають стан механізму управління ресурсами аграрного підприємства

управління на раціональність використання ресурсів по «підсумковим» показникам функціонування підприємства, а також об'єктивну оцінку сильних і слабких сторін діяльності підприємства. На підставі розрахованого рівня інтегрального показника розробляються адек-

ватні стану ринку і можливостям підприємства заходи відносно його організаційної поведінки як у тактичному, так і в стратегічному планах. Найважливішим інструментом ресурсного адаптера є методичний підхід до комплексної оцінки ефективності використання ресурсів на

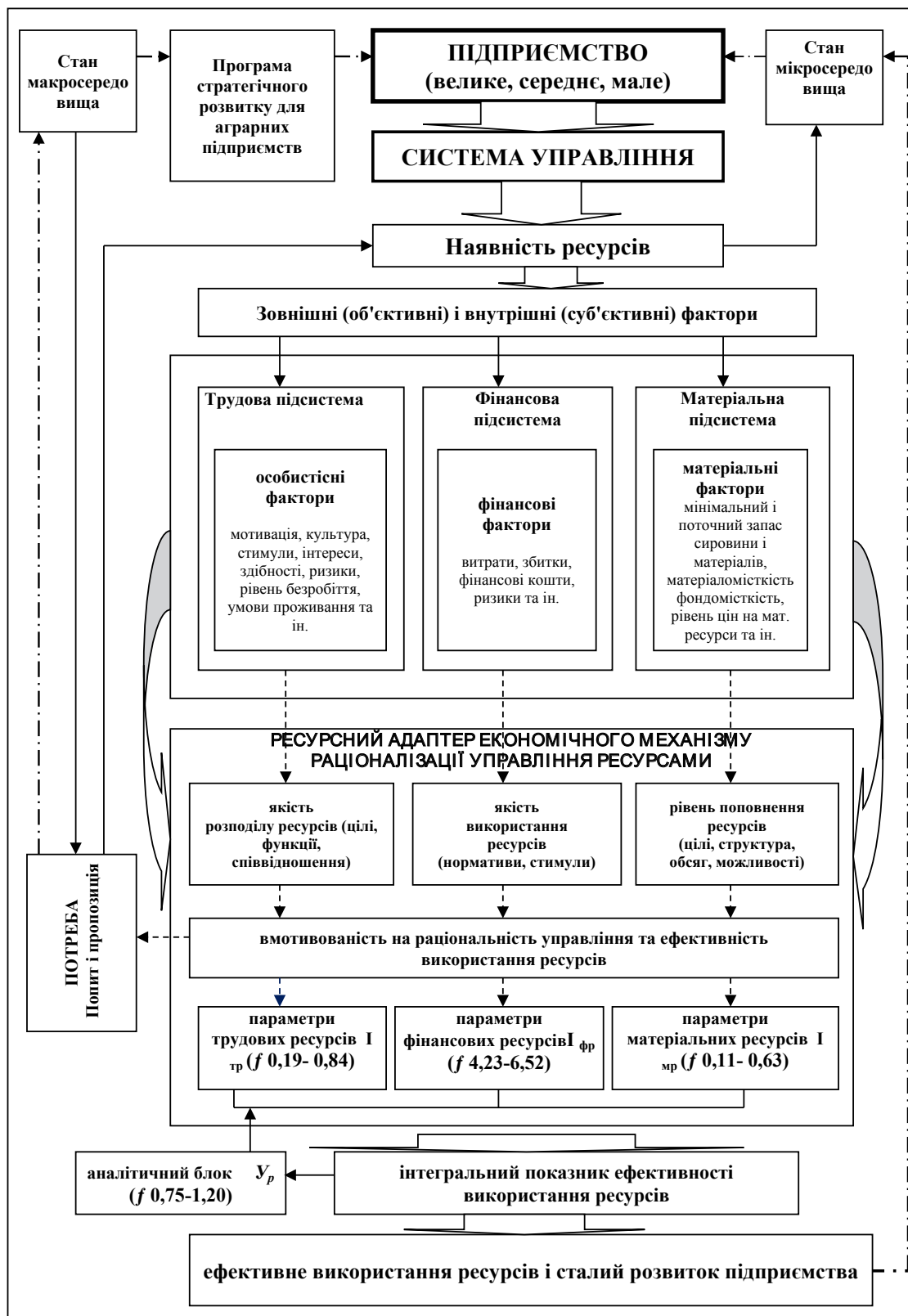


Рис. 2. Механізм управління ресурсами на аграрних підприємствах

## СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

- Гриневич Л.В., Чанкіна І.В.**  
ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ КРАЇНИ  
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....1067
- Васильчак С.В., Гринькевич О.С., Милян Л.М.**  
СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ТУРИЗМІ.....1071
- Довгенко Я.О., Томілович О.В.**  
КОМПЛЕКСНОЗНАЧНИЙ АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....1076

## СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

- Благодир Л.М.**  
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕРЕРОБНИХ  
ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ  
З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ.....1082
- Богославська А.В.**  
НАУКОВО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ  
ЗЕМЕЛЬ ПРИРОДНО-ЗАПОВІДНОГО ФОНДУ.....1088
- Дашко Л.О.**  
АНАЛІЗ ОЦІНКИ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....1096
- Колодійчук В. А.**  
СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТЕЙ  
ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ  
У ПАТ «ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ».....1100
- Патока І.В.**  
ДЕРЖАВНА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ДЛЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД  
В СИСТЕМІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВРЯДУВАННЯ.....1105
- Плотницька С.**  
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....1112
- Полуектова Н.Р.**  
МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ РЕІНЖІНІРИНГОМ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ  
ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ  
УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....1119
- Рожок Т.О.**  
МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМИ  
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....1123
- Роскладка А.А.**  
СТОХАСТИЧНЕ ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....1129



### СЕКЦІЯ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

<b>Беженар І.М.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ ТА СТРУКТУРИ ВИРІВНІЦТВА ПРОДУКЦІЇ ВІВЧАРСТВА НА ОСНОВІ ЇЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ.....	104
<b>Бойко А.Б.</b> ДИНАМІКА РОЗВИТКУ ДОХОДІВ РИНКІВ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ ТА ПОШТОВОГО ЗВ'ЯЗКУ ЗА 2007-2014 РОКИ.....	111
<b>Ганза І.В.</b> ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК В ДИСКУРСІ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ.....	116
<b>Гурняк І.Л., Струк О.І.</b> ТЕРИТОРІАЛЬНА ГРОМАДА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕМОНОПОЛІЗАЦІЇ ТА ДЕОЛІГАРХІЗАЦІЇ КРАЇНИ.....	122
<b>Данило С.І.</b> ПАРАМЕТРИ ТА ЕЛЕМЕНТИ ІНСТИТУЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ СФЕРИ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ РЕГІОНУ.....	127
<b>Дриль О.І.</b> ПРОГНОЗУВАННЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ.....	135
<b>Дюк А.А.</b> ЕКОНОМІЧНІ АГЕНТИ СУСПІЛЬНОГО ТА ПРИВАТНОГО ІНТЕРЕСУ В ПРОЦЕСІ РЕФОРМУВАННЯ.....	142
<b>Кавун О.О.</b> ДЕРЖАВНА РЕГУЛЯТОРНА ПОЛІТИКА У СФЕРІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ: РИЗИКИ ТА ЗАГРОЗИ.....	147
<b>Кирилов Ю.Є.</b> МОДЕЛЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	152
<b>Коваленко Г.В.</b> ОСОБИСТІ СЕЛЯНСЬКІ ГОСПОДАРСТВА В ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСАХ АГРАРНОГО СЕКТОРУ.....	157
<b>Коваль В.В., Котлубай В.О.</b> ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РИНКУ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	161
<b>Кравченко О.М.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	165
<b>Крикун О.О.</b> ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО І ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОЗИТИВНИХ ЗРУШЕНЬ В ЕКОНОМІЦІ.....	171
<b>Крушельницька Т.А.</b> АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ РИЗИКАМИ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ ІНСТРУМЕНТІВ ОБЛІКУ І АУДИТУ.....	176
<b>Кузнецов О.В.</b> ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА: ТЕОРЕТИЧНИЙ ТА ПРАКТИЧНИЙ АСПЕКТИ.....	180
<b>Кузьменко О.Ю.</b> АКТУАЛЬНІСТЬ СТВОРЕННЯ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ В УКРАЇНІ.....	184
<b>Kurchenko O.O.</b> START-UPS A FORM OF INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP.....	188
<b>Ласгівка М.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ.....	194
<b>Максименко А.Г.</b> ОЦІНКА ТА ПЕРСПЕКТИВИ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	199
<b>Назаркевич М.Р.</b> УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ СІЛЬСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ.....	203

<b>Пархуць М.Р.</b> УМОВИ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ ТА ПРОБЛЕМИ ЙОГО ТЕХНІЧНОГО ОСНАЩЕННЯ.....	209
<b>Полтораєк А.С.</b> СТРАТЕГІЯ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ ТОВАРІВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СИСТЕМІ НАПРЯМІВ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ УКРАЇНИ.....	212
<b>Басюк М.М., Трегуб К.М., Пономарьова М.С.</b> РОЗВИТОК СУЧАСНОГО СПОРТУ ТА ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ.....	217
<b>Потравка Л.О.</b> ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ ПРОЦЕСУ СТРУКТУРНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	222
<b>Пурій Г.М.</b> СВІТОВІ МОДЕЛІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ .....	227
<b>Риковська О.В.</b> РЕГУЛЯТОРНІ МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ЖИТТЄЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ.....	231
<b>Світовий О.М.</b> ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАЦІЇ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ ТА РОЗПОДІЛІ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ.....	237
<b>Сливенко О.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	241
<b>Снігова О.Ю., Загорельська Т.Ю.</b> ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ТА ЗАГРОЗИ В УМОВАХ ЗБРОЙНОГО КОНФЛІКТУ НА СХОДІ УКРАЇНИ.....	246
<b>Устенко М.О.</b> ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ТА ЗАВДАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ.....	251
<b>Feshchenko N.</b> ПРОГРАМА ВЛУЧНИМ УПРАВЛІННЯ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ.....	255
<b>Хаустова В.Є., Олійник А.Д.</b> РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	266
<b>Хамініч С.Ю., Хижняк Ю.Е.</b> КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МІСТА В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИЙ ПРОСТІР.....	273
<b>Ховрак І.В., Безпарточна В.І., Похила М.О.</b> ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	277
<b>Чорний Р.В.</b> ЕФЕКТИВНІСТЬ ІНВЕСТИВАННЯ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ ТА ШЛЯХИ ЙОГО АКТИВІЗАЦІЇ В УМОВАХ РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН.....	283
<b>СЕКЦІЯ 4</b>	
<b>ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ</b>	
<b>Андрущенко Н.О.</b> РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ СУЧАСНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ ЯК ОДНОГО З ФАКТОРІВ СТІМКОГО РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ.....	288
<b>Атюшкіна В.В., Бурко Я.В.</b> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПАРАМЕТРОВ ЕКОНОМІЧЕСКОГО ЦИКЛА ДЛЯ ЦЕЛЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	292
<b>Базалійська Н.П., Бойко Д.І.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	296
<b>Білан О.С.</b> ДІАГНОСТИЧНЕ САМООЦІНЮВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ МОНІТОРИНГУ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ.....	301
<b>Боярська М.О.</b> АНАЛІЗ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	306
<b>Бровкіна Ю.О.</b> ОЦІНКА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	311

<b>Булгакова О.В.</b> СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ .....	314
<b>Бухун Ю.В.</b> ЕКОНОМІЧНА ЗНАЧИМІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ КОСМІЧНОЇ ГАЛУЗІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТ-МЕНЕДЖМЕНТУ.....	319
<b>Ващенко Н.В.</b> ОБҐРУНТУВАННЯ ПРИНЦИПІВ І МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ.....	325
<b>Вівчар О.І.</b> ІНТЕГРАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЛОГІСТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БІЗНЕСУ.....	332
<b>Вініченко О.М.</b> ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ.....	336
<b>Гармідер Л.Д.</b> КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	341
<b>Герасименко Ю.В.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТАНОВЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ВІДПОВІДАЛЬНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	345
<b>Гладій Х.Г.</b> ЗАСТОСУВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ НА HANDMADE-РИНКУ.....	350
<b>Гончарук О.В.</b> МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ОЦІНКИ ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	355
<b>Гордієнко Н.І., Гордієнко Т.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	359
<b>Далєвська Т.А., Гороховська Ю.І., Чигрин В.В.</b> ПОДАТОК НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНСТРУМЕНТ НАПОВНЕННЯ БЮДЖЕТУ.....	363
<b>Гречан А.П., Колос І.В.</b> РОЗВИТОК ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ЗАСАДАХ ОЩАДЛИВОСТІ.....	367
<b>Теницька Н.Б., Гришко Ю.С.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	372
<b>Гросул В.А., Жилиякова О.В.</b> ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	377
<b>Гурська І.С.</b> ФОРМУВАННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В ТЕРНОПІЛЬСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	383
<b>Добровольська О.В.</b> РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЧЕРЕЗ СТРАТЕГІЮ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	387
<b>Докуніна К.І.</b> МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОГРАМ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЖКГ В УКРАЇНІ.....	391
<b>Євтушенко Г.В., Бабошко А.І., Бушля Д.І.</b> ОПЕРАЦІЙНІ РИЗИКИ В СИСТЕМІ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА НОВІ ШЛЯХИ ЇХ ПОПЕРЕДЖЕННЯ.....	396
<b>Жерліцин Д.М.</b> СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ.....	401
<b>Захарченко О.Г., Кукіна Н.В.</b> ЕНЕРГЕТИЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ В АСПЕКТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА НАСІННЯ СОНЯШНИКУ.....	407
<b>Иваниенко В.В.</b> СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ И РЕАЛИЗАЦИИ.....	410
<b>Кібук Т.М.</b> ВИЗНАЧЕННЯ АЛГОРИТМУ УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	415

<b>Кизилів Г.І.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	420
<b>Клопов І.О., Вакуленко Т.С.</b> КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЖИТЛОВОЇ НЕРУХОМОСТІ.....	424
<b>Коломієць Т.В.</b> ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА З ВРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ НА НЕЇ РІВНЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ .....	430
<b>Коновал Ю.В.</b> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	433
<b>Костанецька Т.М.</b> АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	439
<b>Кравець О.Ю., Саллі С.В., Бондаренко Г.В.</b> ДО ПРОБЛЕМИ ПРИПИНЕННЯ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ЗБИТКОВИХ ШАХТ УКРАЇНИ.....	444
<b>Дідух О.В., Задерецька Р.І., Кривецький І.О.</b> ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗДІЙСНЕННЯ ВИРОБНИЧОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	448
<b>Крилов Д.В.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПРОЕКТОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	452
<b>Крисько Ж.Л.</b> ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ У ДОРОЖНЬОМУ БУДІВНИЦТВІ.....	457
<b>Крюкова І.О., Кравчук А.О.</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	462
<b>Кузьмак О.І.</b> УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	467
<b>Кузьменко А.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	471
<b>Кухарук А.Д., Кий В.Л.</b> ВРАХУВАННЯ РИЗИКУ ЗНЕЦІНЕННЯ ДОХОДУ ПРИ ВИЗНАЧЕННІ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	477
<b>Кучер Л.Ю.</b> УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ НУТРІВНИЦЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	481
<b>Кучер М.Н.</b> ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.....	486
<b>Лозинська І.В.</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ ПРИОРИТЕТІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В М'ЯСО-МОЛОЧНОМУ СКОТАРСТВІ.....	491
<b>Лукашев С.В., Яндола К.О.</b> ТЕХНОЛОГІЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	496
<b>Магас Н.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	500
<b>Маєвська Н.В.</b> СТАНДАРТИЗАЦІЯ ЯК МЕТОД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	504
<b>Мешкова Н.Л.</b> ОЦІНКА ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА МІКРОРІВНІ.....	508
<b>Міняйленко І.В., Гайжук О.В.</b> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	512
<b>Мойсеєнко І.П., Федішин О.О.</b> УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	516
<b>Мойсеєнко І.П., Біраковська І.Б.</b> ВИМІРЮВАННЯ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ НА МІКРОРІВНІ.....	520
<b>Молодецький С.С.</b> РЕЙДЕРСТВО В УКРАЇНІ ЯК ЗАГРОЗА ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	524



<b>Музиченко Т.О.</b> ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНИЙ СЕРВІС УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ.....	529
<b>Нідзельська Т.Л.</b> ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	534
<b>Нятіна Н.Л.</b> ПРОФЕСІЙНА ОСВІТА ЯК ЕЛЕМЕНТ УСПІШНОГО ЗДІЙСНЕННЯ БІЗНЕСУ.....	537
<b>Остапенко О.М., Ситник О.Ю.</b> ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ КОМАНДИ НА АВІАЦІЙНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	541
<b>Пархоменко О.С., Должикова Ю.Р.</b> АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	546
<b>Перепада Ф.Л., Тонких Л.С.</b> УПРАВЛІННЯ ФОНДОМ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	550
<b>Петіна Л.В.</b> ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	555
<b>Пилипенко А.А., Ялдин І.В.</b> ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОЇ СТРУКТУРИ БІЗНЕСУ В УМОВАХ КРИЗИ.....	559
<b>Помірча О.М.</b> НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК РУШІЙНОЇ СИЛИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	568
<b>Пронько Л.М., Колесник Т.В.</b> ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА КАПІТАЛІЗАЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	573
<b>Редько Н.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ГРЕЙДІВ ДЛЯ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В КОМПАНІЇ «КОКА-КОЛА».....	577
<b>Серпіонова Т.А., Свірідова С.С.</b> РЕЗЕРВИ ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ЦУКРУ ТА ФАКТОРИ, ЩО СТИМУЛЮЮТЬ РОЗВИТОК РИНКУ.....	583
<b>Сєдов А.О.</b> ВИДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ТА ЇХ КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА.....	587
<b>Сіренко Ю.І.</b> ЗАСТОСУВАННЯ ДІЛОВОЇ ГРИ ЯК ІННОВАЦІЙНОГО МЕТОДУ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ.....	594
<b>Урсакий Ю.А.</b> ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ БУКОВИНИ.....	598
<b>Харковина О.Г.</b> ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	604
<b>Холявка Л.Ю.</b> ІНДЕКСНИЙ АНАЛІЗ ДИНАМІКИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	608
<b>Христенко Г.М.</b> ВПЛИВ КОНЦЕНТРАЦІЇ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗЕРНОВИРОБНИЦТВА.....	615
<b>Христоворова В.Р.</b> ОСНОВНІ МЕТОДИ ВПЛИВУ НА ГОСПОДАРСЬКИЙ РИЗИК.....	619
<b>Бельтюков Е.А., Чеботарь С.С.</b> МЕТОДЫ УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИОННЫМИ ЗАТРАТАМИ.....	624
<b>Чукурна О.П.</b> ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНІ МЕТОДИ В КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГОВОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	630
<b>Шевченко Е.В.</b> СОЦІАЛЬНА СКЛАДОВА СТАЛОСТІ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА.....	637
<b>Шматковська Т.О., Оліферчук К.С.</b> ДО ПРОБЛЕМАТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	641

<b>Шовкун Л.В., Савельєва О.М.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ І ВИКОРИСТАННЯМ ПЕРСОНАЛУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	644
<b>Шуміло О.С.</b> СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ПІД ЧАС ДОСЛІДЖЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	650
<b>Лункіна Т.І., Щербина Ю.О.</b> ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМСТВА.....	654
<b>Янковець Т.М., Прокоф'єва А.М.</b> ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	657
<b>СЕКЦІЯ 5</b> <b>РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА</b>	
<b>Балацький Є.О., Гордієнко В.П., Боярко І.М.</b> ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	662
<b>Васильченко Л.С.</b> КЛАСТЕРИЗАЦІЯ ЯК ІННОВАЦІЙНА ФОРМА ДИВЕРСИФІКАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ.....	667
<b>Возняк Г.В.</b> СУЧАСНІ ТЕОРІЇ ТА ПАРАДИГМИ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ: ПРАКТИЧНИЙ ВИМІР ДЛЯ УКРАЇНИ.....	671
<b>Гоблик В.В., Дем'ян Я.Ю., Гоблик Вл.В.</b> КЛАСТЕРНІ ІНІЦІАТИВИ РЕГІОНІВ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УКРАЇНИ.....	678
<b>Гончарова З.В.</b> МЕНЕДЖМЕНТ ЯКОСТІ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ РЕГІОНІВ.....	684
<b>Горяна І.В., Бурцева Т.І.</b> ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ ТА ЙОГО ТРАНСФОРМАЦІЙНА ДИНАМІКА.....	689
<b>Гутафель В.В.</b> СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ КАРПАТСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ.....	694
<b>Дикань В.В.</b> ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛЬНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	700
<b>Кириченко В.В.</b> ПРОМИСЛОВІСТЬ РІВНЕНСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	704
<b>Кукіна Н.В., Бакіна Т.В.</b> РОЗВИТОК АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В АСПЕКТІ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	708
<b>Лещух І.В.</b> ПРІОРИТЕТИ ТА ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕТРОПОЛІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНАЛЬНИХ МЕТРОПОЛІЙ (НА ПРИКЛАДІ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ).....	713
<b>Сторова О. Ю., Сторова Ю.В., Можайкіна Н.В.</b> ІННОВАЦІЇ ЯК ОСНОВА СТРУКТУРНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ І ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	719
<b>Плугіна Ю.А.</b> ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОСНОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	723
<b>Попело О.В.</b> ПЕРСПЕКТИВИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ УКРАЇНИ.....	727
<b>Різак Т.В.</b> МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНАЛЬНИХ КЛАСТЕРІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	733
<b>Харченко М.О.</b> АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ЗАКЛАДІВ ЗАГАЛЬНОЇ СЕРЕДНЬОЇ ОСВІТИ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНИХ ОСВІТНІХ ОКРУГІВ .....	738

## СЕКЦІЯ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

**Обиход Г.О., Бойко В.В.**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ ТА ПРИРОДНО-ТЕХНОГЕННОЇ БЕЗПЕКИ

І ПРОБЛЕМАТИКА АНАЛІЗУ СУЧАСНОГО СТАНУ МІСТ УКРАЇНИ..... 744

## СЕКЦІЯ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

**Ареф'єва О.В., Полоус О.В.**

МІСЦЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ПОНЯТЬ ПРО ПРАЦЮ..... 750

**Біль М.М.**

БАЗОВА СОЦІАЛЬНА ЗАХИЩЕНІСТЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ

У КОНТЕКСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ..... 756

**Голод А.П., Крадецька А.О.**

ДИТЯЧИЙ АДАПТИВНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ:

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ ТА ПРОБЛЕМИ БЕЗПЕКИ..... 760

**Григор'єва О.В., Шуткіна І.С.**

ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ..... 764

**Почтовюк А.Б.**

РАЦІОНАЛЬНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ..... 768

**Ткачук О.М., Ткачук П.В.**

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК «ЕКОЛОГІЇ ДУШІ»

В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ..... 772

**Янковська Л.А.**

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНИ..... 777

## СЕКЦІЯ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

**Андрусь М.І.**

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ..... 782

**Балянт Г.Р., Саянчук Т.М.**

ВПРОВАДЖЕННЯ ПРИНЦИПІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

ЯК УМОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ..... 787

**Бас-Юрчишин М.А.**

ВИЗНАЧЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ РОЗВИТКУ РИНКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ СОЦІОЛОГІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ..... 792

**Биховченко В.П.**

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ..... 798

**Біла Л.М.**

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ..... 801

**Біловус Т.В.**

РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ЯК СПОСІБ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ..... 809

**Бодня А.В., Іванченко М.А., Пономарьова О.Б.**

ВИЗНАЧЕННЯ ПРОБЛЕМ СТРАХОВОГО РИНКУ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ..... 814

**Ганусик Ю.Б.**

ЗАКОНОМІРНОСТІ РОЗВИТКУ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ЦИКЛІЧНОСТІ..... 818

**Гончаренко О.С., Богаченко М.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ НА СВІТОВИХ ФІНАНСОВИХ РИНКАХ..... 826

**Мельник В.М., Гудзенко І.С.**

ЕВОЛЮЦІЯ БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УКРАЇНІ..... 831

**Добролежа К.М., Заволока Л.О.**

СУЧАСНИЙ СТАН ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФОНДУ

ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ..... 837

**Драган О.О.**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ДОМОГОСПОДАРСТВ..... 841

<b>Жадан О.В.</b> ВІДПОВІДНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТА МІЖНАРОДНОЇ КЛАСИФІКАЦІЙ ДОХОДІВ.....	846
<b>Зачосова Н.В.</b> ІДЕНТИФІКАЦІЯ МІСЦЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У СТРУКТУРІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....	851
<b>Ілляшенко К.В., Ілляшенко Т.О., Котенко Н.В.</b> ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ: ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	857
<b>Гулько Л.Г., Ільєва О.В.</b> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ В СУБ'ЄКТІВ ПЕРВИННОГО ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ.....	863
<b>Князькова В.Я., Квач Я.П.</b> РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОГО ДОСВІДУ.....	867
<b>Козьмук Н.І.</b> ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОТРИМАННЯ ЗАКОНОДАВСТВА У СФЕРІ ОПОДАТКУВАННЯ.....	871
<b>Коренєва О.Г.</b> ФОРМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВЕРНЕННЯ БАНКІВСЬКИХ ПОЗИК ТА РОЗВИТОК ЇХ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ.....	875
<b>Коробкіна Н.Г.</b> ОСОБЛИВОСТІ НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ ПЛАТНИКАМ ІНДИВІДУАЛЬНОГО ПРИБУТКОВОГО ПОДАТКУ У США.....	879
<b>Кулина Г.М.</b> ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	885
<b>Лиса О.В., Адонін С.В.</b> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ.....	890
<b>Лінтур І.В., Лінтур В.В.</b> НЕОБХІДНІСТЬ РЕФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	897
<b>Васильєв О.В., Марченко О.В.</b> НОВІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙ .....	901
<b>Миколишин М.М.</b> МЕХАНІЗМ ЕМІСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....	905
<b>Нечипорук Л.В.</b> ПОПИТ, ПРОПОЗИЦІЯ ТА РІВНОВАГА НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ .....	911
<b>Павлова О.М.</b> ФІНАНСОВІ РИЗИКИ: СТРАХУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ НИМИ.....	917
<b>Пожар Є.П.</b> МЕТОДИКА ПРОГНОЗУВАННЯ ОБСЯГІВ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ СОЦІАЛЬНИХ ДОПОМОГ.....	923
<b>Простебі Л.І.</b> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ СІЛЬСЬКИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ.....	927
<b>Руснак Л.Р.</b> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗРОБКИ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ПРОТИДІЇ ФІНАНСОВОМУ ШАХРАЙСТВУ.....	932
<b>Святець О.О.</b> АНАЛІЗ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АВТОДОРОЖНЬОЇ ГАЛУЗІ.....	937
<b>Сидорович О.Ю., Мельник Н.В.</b> ОПОДАТКУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ І РОЗШИРЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ ПРОСТОРІ.....	941
<b>Соковець-Макаруха Т.В.</b> ОСОБЛИВОСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	947
<b>Тропіна В.Б.</b> ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФІНАНСУВАННЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ.....	952
<b>Квасницька Р.С., Шухалова І.О.</b> ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН, ЧИННИКИ ВПЛИВУ, ПРОБЛЕМИ ЗДІЙСНЕННЯ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	957



## СЕКЦІЯ 9

## БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

**Битківська А.В.**ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПІДПРИЄМСТВА-БОРЖНИКА  
НА ЕТАПАХ ПРОВАДЖЕННЯ У СПРАВІ ПРО БАНКРУТСТВО..... 962**Брик Г.В.**

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ОБЛІКУ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ..... 969

**Головацька С.І., Бурдейна Л.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОЦІНКИ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ..... 973

**Виговська А.О., Михайленко О.В.**

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ АКТИВІВ..... 977

**Гелей Л.О.**

ДЕЯКІ ПІДХОДИ ДО ОПЕРАЦІЙНОГО АУДИТУ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 980

**Дем'яненко С.С.**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАБЕЗПЕЧЕНЬ ВІДПОВІДНО ДО НАЦІОНАЛЬНИХ  
ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ ..... 984**Духновська Л.М., Горбенко І.В.**ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ПОДАТКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ ПІДПРИЄМСТВ  
ТА ОЦІНКА ЇЇ КОНТРОЛЬНО-АНАЛІТИЧНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ..... 989**Задніпровський О.Г.**МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ  
ЗА СЕГМЕНТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ: ПРОБЛЕМИ І МОЖЛИВОСТІ..... 993**Здирко Н.Г.**ОБЛІК ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ  
ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ..... 999**Кузіна Р.В.**

ПОБУДОВА КЛАСИФІКАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ..... 1004

**Михайлишин Н.П., Мельник Н.Г.**

ПРОГРЕСИВНІ КАЛЬКУЛЯЦІЙНІ СИСТЕМИ..... 1008

**Нікітіна Я.В.**ОСОБЛИВОСТІ НАРАХУВАННЯ МАТЕРІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ У ЗВ'ЯЗКУ  
З ТИМЧАСОВОЮ НЕПРАЦЕЗДАТНОСТЮ ВІДПОВІДНО ДО ЗМІН  
ЗАКОНОДАВСТВА ВІД 1 СІЧНЯ 2015 РОКУ..... 1013**Пастернак Я.П.**

ВИБІР МЕТОДІВ ОБЛІКУ ВИТРАТ ОСНОВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ДЛЯ ПОТРЕБ УПРАВЛІННЯ..... 1019

**Романів С.Р., Голяш І.Д., Романів Р.В.**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КАДРОВОГО АУДИТУ  
ОЦІНКИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ..... 1025**Сирцева С.В., Криклива А.С., Співаченко Р.О.**ОБЛІК ЗАПАСІВ ЗА НАЦІОНАЛЬНИМИ ТА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ  
БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АСПЕКТ..... 1031**Труфен А.О.**ПРОГНОЗОВАНА ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ  
ЗА МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ..... 1036**Фесенко В.В., Загорельська Т.Ю.**

ОБЛІКОВІ ВИКРИВЛЕННЯ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВУ ЗВІТНІСТЬ..... 1040

**Хаймьонова Н.С.**ВНУТРІШНЯ ЗВІТНІСТЬ У СИСТЕМІ  
УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА..... 1044**Хоча Н.В.**НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ  
ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 1048**Кононова І.В., Шелест К.О.**АДАПТАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ  
ДО МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ..... 1054**Шільвінська О.Л.**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ  
НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ..... 1057**Щирба М.Т., Щирба І.М.**

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ У СВІТІ..... 1061

## СЕКЦІЯ 10 СТАТИСТИКА

- Гриневич Л.В., Чанкіна І.В.**  
ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ КРАЇНИ  
В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ.....1067
- Васильчак С.В., Гринькевич О.С., Милян Л.М.**  
СТАТИСТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
СТИМУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В ТУРИЗМІ.....1071
- Довгенко Я.О., Томілович О.В.**  
КОМПЛЕКСНОЗНАЧНИЙ АНАЛІЗ І МОДЕЛЮВАННЯ  
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....1076

## СЕКЦІЯ 11 МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

- Благодир Л.М.**  
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПЕРЕРОВНИХ  
ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ  
З ВИКОРИСТАННЯМ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ.....1082
- Дашко Л.О.**  
АНАЛІЗ ОЦІНКИ БАНКРУТСТВА НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....1088
- Колодійчук В. А.**  
СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТЕЙ  
ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ  
У ПАТ «ДЕРЖАВНА ПРОДОВОЛЬЧО-ЗЕРНОВА КОРПОРАЦІЯ УКРАЇНИ».....1092
- Патока І.В.**  
ДЕРЖАВНА ЕКОЛОГІЧНА ПОЛІТИКА ДЛЯ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД  
В СИСТЕМІ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВРЯДУВАННЯ.....1097
- Плотницька С.**  
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ВНУТРІШНІМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....1104
- Полуектова Н.Р.**  
МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ РЕІНЖІНІРИНГОМ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ  
ПРИ ВПРОВАДЖЕННІ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ  
УПРАВЛІННЯ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....1111
- Рожок Т.О.**  
МОДЕЛЮВАННЯ ДИНАМІКИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМИ  
В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....1115
- Роскладка А.А.**  
СТОХАСТИЧНЕ ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ  
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....1121

Електронне наукове видання

# ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 5

Коректура • *О.А. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н.М. Ковальчук*

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлені у цих статтях думки можуть не збігатися з точкою зору редакційної колегії і не покладають на неї ніяких зобов'язань.

## ЗАСНОВНИК:

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського  
Адреса редакції журналу: вул. Нікольська, 24, м. Миколаїв, Україна, 54030  
Відповідальний секретар: Данік Наталя Вадимівна  
E-mail: [наука@global-national.in.ua](mailto:наука@global-national.in.ua)  
Телефон: +38 (095) 458-19-85