

# **НАУКА Й ЕКОНОМІКА**

**Науково-теоретичний журнал  
Хмельницького економічного університету**

**Випуск 2 (30)**

# **SCIENCE AND ECONOMICS**

**Khmelnyskyy economical university  
Scientific-theoretical journal**

**Issue 2 (30)**

Хмельницький, 2013

**Наука й економіка**  
**Науково-теоретичний журнал**  
**Хмельницького економічного університету**  
**Випуск 2 (30), 2013 р.**

Заснований у жовтні 2005 року  
Засновник — ПВНЗ «Хмельницький економічний університет»

Затверджено рішенням Вченої ради ХЕУ  
протокол № 6 від 30 серпня 2005 р.  
Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради ХЕУ  
протокол № 6 від 28 травня 2013 р.

---

---

**Головний редактор**

КРИКЛІЙ Артур Станіславович, д. е. н., професор

**Заступник головного редактора**

СМОЛЕНЮК Руслан Петрович, к. е. н., доцент

**Відповідальні за випуск**

РОМАНЮК Вадим Васильович, к. т. н., доцент

БРОЖЕНКО Валентина Олександрівна

**Редакційна колегія**

Алексєєнко Л. М., д. е. н., професор  
Буян І. В., д. е. н., професор  
Гринчуцький В. І., д. е. н., професор  
Данюк В. М., к. е. н., професор  
Кулинич О. І., д. е. н., професор  
Мельник В. Г., к. е. н., професор  
Осадець С. С., д. е. н., професор  
Пушкар М. С., д. е. н., професор  
Буряк Л. Д., к. е. н., професор  
Поддєрьогін А. М., к. е. н., професор  
Федорович Р. В., к. е. н., професор  
Стельмашук А. М., д. е. н., професор  
Луців Б. Л., д. е. н., професор  
Корнеєв В. В., д. е. н., професор

Павлюк К. В., д. е. н., професор  
Синчак В. П., д. е. н., професор  
Кулинич Р. О., д. е. н., доцент  
Бойчук А. А., к. е. н.  
Рибак І. В., к. і. н., професор  
Смоленюк П. С., к. е. н., професор  
Щепанський Е. В., к. е. н., доцент  
Длугопольський О. В., к. е. н., доцент  
Кокодій Ю. В., к. п. н., доцент  
Малиняк Б. С., к. е. н., доцент  
Романюк В. В., к. т. н., доцент  
Ткачук Н. М., к. е. н., доцент  
Васильківський Д. М., к. е. н., доцент

---

---

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.  
Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

**Адреса редакції:** 29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2

Контактні телефони: (0382) 67-01-33, тел./факс (0382) 67-01-43

Електронна пошта: naukaiekonomica@kheu.km.ua

**Свідоцтво про державну реєстрацію засобу масової інформації**

**КВ № 10787 від 26 грудня 2005 р.**

**Наукові статті, опубліковані в журналі, зараховуються як фахові в галузі економічних наук**

**(Постанова ВАК України від 27.05.09 № 1-05/2)**

**ISSN 2072-6791**

© ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», 2005

© Редакція журналу "Наука й економіка", 2005

<b>О. В. АБАКУМЕНКО</b> ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ .....	11
<b>А. О. БІЛЬЦАН</b> КОРЕЛЯЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ТА ДОХОДІВ ЧЕРНІВЕЦЬКОГО ОБЛАСНОГО ВІДДІЛЕННЯ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ .....	20
<b>Л. М. АЛЕКСЕЄНКО, Д. В. ГАЛЕЦЬКА</b> ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ .....	26
<b>Т. В. ГАНУЩАК</b> ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА .....	29
<b>В. В. КОРНЄЄВ, І. М. ДОРОТЮК</b> ПРОВЕДЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ .....	35
<b>В. В. КОРНЄЄВ, О. Ю. ЛЕЗНЮК</b> СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ .....	40
<b>Ю. І. МАЙЛОВСЬКА, В. В. КОРНЄЄВ</b> СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ .....	45
<b>А. О. МАКСАКОВА, Л. М. АЛЕКСЕЄНКО</b> ОСНОВНІ ЕТАПИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ .....	49
<b>Л. М. АЛЕКСЕЄНКО, М. М. НАЗАРОВ</b> СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ .....	53
<b>К. В. ПАВЛЮК, А. В. ТКАЧУК</b> МЕТОДИКА ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА .....	58

## Зміст

---

<b>К. В. ПАВЛЮК, О. Б. ФЕДОРЧУК</b> ОЦІНКА СТАНУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ .....	62
---	----

### *ОБЛІК І АУДИТ*

<b>А. М. ДАНЧУК, А. В. КОСНЕВИЧ</b> ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ .....	67
---	----

<b>І. В. КАРАСЕВИЧ, Н. В. ШУТЮК</b> ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ .....	71
---	----

<b>А. М. ДАНЧУК, Л. О. ПОЄЗДНІК</b> ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ .....	75
--	----

### *МЕНЕДЖМЕНТ І МАРКЕТИНГ*

<b>О. І. ВІКАРЧУК</b> ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ .....	79
--	----

<b>Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ</b> МЕХАНІЗМ СИСТЕМНОГО ПЛАНУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	85
--	----

<b>О. О. КАЛІНІЧЕНКО</b> ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ВЕКТОРА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ .....	89
--	----

<b>О. Є. КУЗЬМІН, М. Г. КНИШ</b> ТИПОЛОГІЯ ВИДІВ ДІАГНОСТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	93
---	----

<b>А. О. ПОЛУБЕДОВА, Л. І. РАКІТІНА</b> ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В КООРДИНАТАХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОСВІТНЬО-ФАХОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ .....	99
---	----

# Зміст

## *ЕКОНОМІКА АПК*

**О. В. ДЕМЧУК**

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗРОБКИ КОНЦЕПЦІЇ АДАПТАЦІЇ  
ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РИБНОГО  
ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ..... 105

**І. В. РИБАК, І. А. СКВОРЦОВА**

СІЛЬСЬКІ ПОСЕЛЕННЯ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ НА ШЛЯХАХ РЕФОРМУВАННЯ:  
МОДЕРНІЗАЦІЯ ЧИ ДЕГРАДАЦІЯ? ..... 110

## *ЕКОНОМІКА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ*

**Е. А. ЗИНЧЕНКО, Н. В. СПОРЫШ, Д. С. ЗИНЧЕНКО**

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ  
«БОГАТСТВО ДОМОХОЗЯЙСТВ» И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ ..... 117

**М. І. ІЩЕНКО**

ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ  
ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ  
ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ТА ЕВІТДА ..... 122

**Б. В. КАБАЛЬСЬКА**

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ  
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..... 129

**Р. В. КОРОЛЕНКО**

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ  
З УРАХУВАННЯМ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ..... 134

**О. М. МОСКАЛЕНКО, С. С. ДІДЕНКО**

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ  
В УМОВАХ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ..... 142

## *ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ*

**О. С. БАЛАН**

МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ ІНВЕТОРІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ  
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ  
ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ..... 149

## Зміст

---

<b>В. С. ДРОНЬ</b> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕТОДУ УМОВНО-НАСЛІДКОВОГО РОЗКЛАДУ ПОДІЙ .....	154
--	-----

### *ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ*

<b>І. О. КОРЧИНСЬКИЙ</b> ІНФРАСТРУКТУРА В СИСТЕМІ СІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ .....	160
--	-----

<b>Т. І. КОМАЩУК, Ю. М. СТЕПАНЦОВА</b> СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ГАЛУЗІ В ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ .....	165
--	-----

<b>О. О. ЮСУПОВА</b> ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОЛОГІЧНУ ПРОБЛЕМУ В КОНТЕКСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РИМСЬКОГО КЛУБУ .....	169
--	-----

<b>А. С. ГЛУЩЕВСЬКА</b> ВПЛИВ ТНК АВТОМОБІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ФРН НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО ПРИЙМАЮТЬ (НА МАТЕРІАЛАХ VOLKSWAGEN GROUP ТА МЕКСИКИ) .....	177
---	-----

<b>М. У. ЛОПЕС РОДРІГЕС</b> РОЗВИТОК ЦИВІЛЬНОЇ АВІАЦІЇ КУБИ .....	185
--	-----

---

<b>ІНФОРМАЦІЯ ПРО АВТОРІВ НАУКОВО-ТЕОРЕТИЧНОГО ЖУРНАЛУ “НАУКА Й ЕКОНОМІКА” .....</b>	<b>193</b>
--	------------

# Contents

## *FINANCIAL SYSTEM*

<b>O. V. ABAKUMENKO</b> PROBLEMS OF SUPPLY FORMING IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE .....	11
<b>A. O. BILTSAN</b> CORRELATION OF SOCIAL AND ECONOMIC FACTORS AND INCOME OF THE CHERNIVTSI REGIONAL DEPARTMENT OF SOCIAL INSURANCE FUND OF TEMPORARY WORKING CAPACITY LOSS .....	20
<b>L. M. ALEKSEENKO, D. V. GALETSKA</b> PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF BANKING ACTIVITY IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE .....	26
<b>T. V. GANUSHCHAK</b> THE INTEGRAL INDICATOR OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE .....	29
<b>V. V. KORNEEV, I. M. DOROTUK</b> REALIZATION OF CREDIT TRANSACTIONS BY COMMERCIAL BANKS OF UKRAINE .....	35
<b>V. V. KORNEEV, O. Y. LEZNUK</b> STRUCTURE OF ENTERPRISE CAPITAL AND WAYS OF ITS OPTIMIZATION .....	40
<b>J. I. MAYLOVSKA, V. V. KORNEEV</b> MODERN STATUS AND PROBLEMS OF DEPOSIT SERVICE IN UKRAINE .....	45
<b>A. O. MAKSAKOVA, L. M. ALEKSEENKO</b> THE MAIN STAGES AND TRENDS OF FINANCIAL PLANNING DEVELOPMENT .....	49
<b>L. M. ALEKSEENKO, M. M. NAZAROV</b> STATUS AND PROBLEMS OF FORMATION OF FAVOURABLE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE .....	53
<b>К. В. ПАВЛЮК, А. В. ТКАЧУК</b> ASSESSMENT METHODS OF THE ENTERPRISE CREDITWORTHINESS .....	58

## Contents

---

<b>K. V. PAVLYUK, O. B. FEDORCHUK</b> ASSESSMENT OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE .....	62
--	----

### *ACCOUNTING AND AUDIT*

<b>A. M. DANCHUK, A. V. KOSNEVYCH</b> THE MAIN PROBLEMS AND WAYS OF CALCULATION IMPROVEMENT OF FIXED ASSETS .....	67
---	----

<b>I. V. KARASEVYCH, N. V. SHUTYUK</b> PROBLEM QUESTIONS OF ACCOUNT AND CHARGING OF THE FIXED ASSETS AMORTIZATION IN THE MODERN TERMS OF MANAGEMENT .....	71
---	----

<b>A. M. DANCHUK, L. O. POEZDNIK</b> THE WAYS OF INCREASE IN PROFITS OF THE ENTERPRISE .....	75
---	----

### *MANAGEMENT AND MARKETING*

<b>O. I. VIKARCHUK</b> PECULIARITIES OF INNOVATIVE APPROACHES TO FORMING ORGANIZATION CULTURE .....	79
---	----

<b>D. M. VASYLKIVSKYI</b> MECHANISM OF SYSTEM PLANNING AS A FACTOR OF ECONOMIC POTENTIAL INCREASING OF ENTERPRISE .....	85
---	----

<b>O. O. KALINICHENKO</b> FORMING OF PERSPECTIVE VECTOR OF SOCIAL SPHERE .....	89
---	----

<b>O. Y. KUZMIN, M. G. KNYSH</b> TYPOLOGY OF DIAGNOSTICATION TYPES OF CONSULTING ENTERPRISE ACTIVITY .....	93
--	----

<b>A. O. POLUBEDOVA, L. I. RAKITINA</b> ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL IN FORMING AND DEVELOPING COORDINATES OF EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL POTENTIAL .....	99
---	----



# Contents

---

## *ECONOMICS OF AIC*

### **O. V. DEMCHUK**

CURRENT PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE ADAPTATION CONCEPT OF FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE OF UKRAINIAN FISHERIES .....	105
--	-----

### **I. V. RYBAK, I. A. SKVORTSOVA**

RURAL SETTLEMENTS IN KHMELNYTSKYI REGION TOWARD REFORMING: MODERNIZATION OR DEGRADATION? .....	110
---	-----

## *ECONOMICS OF MANAGEMENT SUBJECTS*

### **E. A. ZINCHENKO, N. V. SPORYSH, D. S. ZINCHENKO**

FINANCIAL ASPECTS OF HOUSEHOLD WEALTH AND PROBLEMS OF ITS FORMATION .....	117
--	-----

### **M. I. ISHCHEENKO**

EVALUATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF MINING-BENEFICATING PLANTS BASED ON INDEXES OF OPERATING PROFIT AND EBITDA .....	122
--	-----

### **B. V. KABALSKA**

METHODOLOGICAL ASPECTS OF COMPLEX ESTIMATION OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS .....	129
---	-----

### **R. V. KOROLENKO**

ASSESSMENT OF THE ECONOMIC PERFORMANCE OF PERSONNEL LABOUR ON THE BASIS OF ENTERPRISE STRATEGY .....	134
---	-----

### **O. M. MOSKALENKO, S. S. DIDENKO**

ECONOMIC STABILITY OF INTERNATIONAL BUSINESS ENTITY UNDER THE INFLUENCE OF INSTABILITY FACTORS .....	142
---	-----

## *ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING*

### **O. S. BALAN**

BEHAVIOUR MODEL OF INVESTORS AS PART OF THE INFORMATION-ANALYTICAL SUPPORT OF INVESTMENT DECISIONS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES .....	149
--	-----

## Contents

---

**V. S. DRON**

THEORETIC BASICS OF THE METHOD OF CONDITIONAL-CONSEQUENCE  
DECOMPOSITION OF EVENTS ..... 154

### *GENERAL PROBLEMS OF ECONOMICS*

**I. O. KORCHYNSKYI**

INFRASTRUCTURE IN THE SYSTEM OF RURAL ECONOMIC  
ENVIRONMENT ..... 160

**T. I. KOMASHCHUK, Y. M. STEPANTSOVA**

STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF PULP AND PAPER INDUSTRY  
IN KHMELNYTSKY REGION ..... 165

**O. O. IUSUPOVA**

THE EVOLUTION OF VIEWS OF ROME CLUB RESEARCHERS  
ON THE GLOBAL ENVIRONMENTAL PROBLEM ..... 169

**A. S. GLUSHCHEVSKA**

THE INFLUENCE OF GERMAN AUTOMOBILE INDUSTRY TNCs  
ON ECONOMIC GROWTH OF HOST COUNTRIES  
(BASED ON VOLKSWAGEN GROUP AND MEXICO DATA) ..... 177

**M. H. LOPEZ RODRIGUEZ**

DEVELOPMENT OF CIVIL AVIATION OF CUBA ..... 185

---

INFORMATION ABOUT AUTHORS IN SCIENTIFIC-THEORETICAL JOURNAL  
"SCIENCE AND ECONOMICS" ..... 193

О. В. АБАКУМЕНКО

**ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПРОПОЗИЦІЇ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ**

*Стаття присвячена проблемам формування пропозиції на фінансовому ринку України. Досліджено суб'єкти, що здійснюють вплив на грошову пропозицію (Центральний банк, комерційні банки, позичальники та вкладники); проаналізовано динаміку пропозиції кредитних ресурсів, грошей, обсягу випусків цінних паперів, обсягу внесків у окремі види небанківських фінансових установ. Ідентифіковано фактори, що спричиняють вплив на обсяги пропозиції фінансових ресурсів на вітчизняному ринку – довіра до фінансових інститутів; передбачуваність в економічній політиці та макроекономічних параметрах; рівень корупції в державі; досвід ефективної ощадної й інвестиційної діяльності; можливість порушення податкового законодавства; наявність ефективних інструментів інвестування; стан розвитку небанківських фінансових інституцій тощо.*

*Ключові слова: фінансовий ринок, фінансові активи, кредити, пропозиція, цінні папери, посередники.*

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ**

*Статья посвящена проблемам формирования предложения на финансовом рынке Украины. Исследованы субъекты, которые влияют на денежное предложение (Центральный банк, коммерческие банки, заемщики и вкладчики), проанализирована динамика предложения кредитных ресурсов, денег, объемов выпуска ценных бумаг, взносов в отдельные виды небанковских финансовых учреждений. Идентифицированы факторы, влияющие на объемы предложения финансовых ресурсов на отечественном рынке – доверие к финансовым институтам, предсказуемость в экономической политике и макроэкономических параметрах, уровень коррупции в стране, опыт эффективной сберегательной и инвестиционной деятельности; возможность нарушения налогового законодательства, наличие эффективных инструментов инвестирования, состояние развития небанковских финансовых институций и т.д.*

*Ключевые слова: финансовый рынок, финансовые активы, кредиты, предложение, ценные бумаги, посредники.*

**PROBLEMS OF SUPPLY FORMING IN THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE**

*The article describes the problems of supply forming in the financial market of Ukraine. Subjects that influence the monetary supply – Central bank, commercial banks, borrowers and investors – have been investigated. The dynamics of credit resources supply, money, volumes of securities issues, contributions to separate types of non-bank financial institutions have been analyzed. The factors that make influence on financial resources supply in the domestic market (trust to financial institutions, predictability in economic policy and macroeconomic parameters, corruption in the country, experience of effective savings and investment activity; possibility of violation of the tax legislation, existence of effective instruments of investment, condition of development of non-bank financial institutions) have been identified in the article.*

*Keywords: financial market, financial assets, credits, supply, securities, intermediaries.*

**Постановка проблеми.** Попит та пропозиція фінансових ресурсів виступають основними макроекономічними агрегатами фінансового ринку. Так, розширене відтворення економіки можливе тільки в результаті наявності адекватної грошової пропозиції. Саме тому стимулювання зростання даного показника, а також урізноманітнення структури фінансової пропозиції є важливими завданнями сьогодення.

Традиційно пропозиція на фінансовому ринку формується переважно державою в особі центрального банку у формі емісії готівкових коштів та банківськими установами, які нагромаджують грошові ресурси внаслідок залучення депозитів. Проте, внаслідок розвитку та деформації структури ринку фінансових послуг, активної диверсифікації небанківських фінансових інституцій на ринках розвинених країн світу все більшу роль відіграють страхові компанії, інститути спільного інвестування, інвестиційні посередники, недержавні пенсійні фонди тощо. Їх розвиток сприяє суттєвому зростанню обсягів пропозиції на фінансовому ринку та, як наслідок, розвитку виробництва та стабілізації економіки. З огляду на це дослідження сучасних тенденцій формування пропозиції на вітчизняному фінансовому ринку є важливим питанням, що й визначає актуальність даної статті.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значна увага дослідженню фінансових

ринків та закономірностей розвитку їх сегментів приділяється у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме: П.Ю. Беленького, Т.А. Васильєвої, М.К. Колісника, С.О. Маслової, Т.Н. Первозванської, О.М. Сохацької, Т.О. Теплової, В.М. Шелудько тощо. Разом з тим, особливості формування попиту та пропозиції даного ринку, зокрема сучасні тенденції та проблеми даного процесу, потребують подальшого дослідження.

Метою статті є аналіз сучасних тенденцій формування пропозиції фінансових ресурсів на фінансовому ринку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналіз чинників впливу на грошову пропозицію свідчить, що остаточний обсяг пропозиції формується внаслідок зусиль чотирьох груп суб'єктів (рис. 1), що робить управління грошовою пропозицією достатньо складним завданням. Для забезпечення необхідного рівня пропозиції грошей врегулювати відповідно грошову базу недостатньо, необхідно ще й забезпечити мультиплікативне зростання депозитів, обсягів емісії цінних паперів тощо.

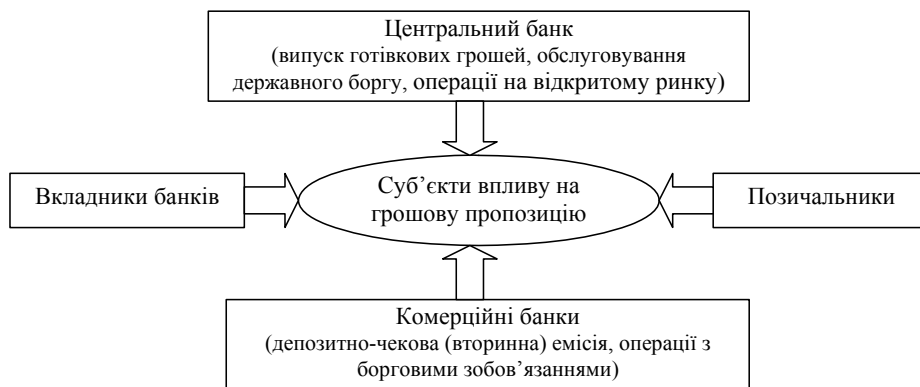


Рис. 1. Суб'єкти, що здійснюють вплив на грошову пропозицію [1, 2]

Розглянемо сучасний стан та особливості формування пропозиції на вітчизняному фінансовому ринку.

Одним з важливих суб'єктів формування пропозиції фінансових ресурсів є домогосподарства. В Україні домогосподарства, незважаючи на наявні труднощі, намагаються поводитися раціонально. Плануючи поточне споживання, вони орієнтуються не тільки на реальний поточний використовуваний дохід, але й беруть до уваги рівень доходів у попередньому та майбутньому періодах. Через це саме в умовах економічного зростання збільшуються можливості використання ключових інструментів раціоналізації міжчасового вибору споживача – позик і заощаджень [3]. Розглянемо стан пропозиції кредитних ресурсів в Україні за останні декілька років (табл. 1).

Таблиця 1

Пропозиція ресурсів резидентів України за строками погашення і видами валют у 2007–2012 рр., млн грн. [4]

Депозити	Роки (залишок на кінець періоду)					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 (жовтень)
В національній валюті	192 297	201 835	173 091	239 302	280 440	299 452
у т.ч. на вимогу	72 389	71 737	77 165	107 206	119 310	119 510
до 1 року	38 222	46 355	55 871	65 880	81 260	98 493
від 1 до 2 років	65 212	62 228	30 872	54 909	65 947	67 081
більше 2 років	16 476	21 514	9 183	11 307	13 923	14 368
В іноземній валюті	91 577	157 905	161 862	177 348	211 316	239 941
у т.ч. на вимогу	21 016	35 852	42 628	45 271	55 649	56 212
до 1 року	22 396	46 556	79 486	67 619	72 723	74 579
від 1 до 2 років	41 010	60 115	29 553	51 809	66 960	89 926
більше 2 років	7 155	15 382	10 194	12 650	15 985	19 223

Як свідчать дані табл. 1, протягом 2007–2012 рр. депозити резидентів України поступово збільшувалися за обсягами, досягши майже 550 млрд грн наприкінці 2012 р. Істотно переважали протягом досліджуваного періоду депозити в національній валюті, однак з кожним роком розрив між ними скорочується. Так, у жовтні 2012 р. вклади в національній валюті були на рівні майже 300 млрд грн, а в іноземній валюті – 240 млрд грн, тоді як в 2007 р. співвідношення було 192 млрд грн проти 92 млрд грн, отже пропозиція фінансових ресурсів у формі іноземної валюти набуває більшої популярності, а довіра до національної валюти падає. Найменше депозитів здійснюється на строк 2 і більше років. Найбільше – в національній валюті – на вимогу (майже 120 млн грн в 2012 р.), а в іноземній валюті – строком від 1 до 2 років (майже 90 млрд грн). Приріст вкладів є досить динамічним за усіма складовими, однак викликає занепокоєння те, що економічні суб'єкти все менше віддають перевагу національній валюті на користь іноземної.

Розглядаючи структуру депозитів станом на жовтень 2012 р. за секторами, зауважимо, що лівова їх частка припадає на домогосподарства та обслуговуючі їх структури («інші сектори економіки») – 63%, більше четвертої частини – на не фінансові корпорації, а решта належить нерезидентам, державному сектору та фінансовим корпораціям. Така структура в цілому є нормальною та задовільною.

Аналіз динаміки депозитів домашніх господарств дозволив виявити, що загальна їх сума стабільно зростає та протягом 2007–2012 рр. подвоїлася, склавши в жовтні 2012 р. понад 356 млрд грн [5]. Половина їх припадає на гривневі вклади – 179 млрд грн. Крім того, велику частку займають депозити в доларах США, причому саме вони нарощуються найвищими темпами (протягом 2007–2012 рр. відбулося потроєння). Депозити домогосподарств у євро також зростають достатньо динамічно, на відміну від вкладів у інших валютах, частка яких наразі залишається невисокою.

Майже три четвертих вкладів українців, розміщених у вітчизняних банках, припадає на 20 установ, а на частку лідера ринку – майже 30%. Лідерами за обсягами на ринку депозитів населення є великі системні банки: ПАТ КБ «ПриватБанк», АТ «Ощадбанк», ПАТ «Дельта Банк», ПАТ «ПУМБ», АТ Банк «Фінанси та кредит» та інші. Укріплюються позиції ПАТ КБ «ПриватБанк» та зростає його частка в загальній сумі депозитів, стабільною є позиція державного АТ «Ощадбанк».

Щодо підприємств, то вони віддають перевагу розміщенню вкладів у національній валюті (табл. 2). На них у жовтні 2012 р. припадало дві третини від усіх депозитів – понад 100 млрд грн з 153,5 млрд грн. Найбільш активними були підприємства галузі торгівлі й ремонту – понад 43 млрд грн.

Досить значними за обсягами є також депозити підприємств, що функціонують у сферах переробної промисловості, операцій з нерухомим майном, оренди, інжинірингу та надання послуг підприємцям, а також добувної промисловості. Найменшими є показники рибальства, рибництва, освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги.

Нерезиденти України пропонують свої тимчасово вільні кошти на фінансовому ринку України нестабільно. Протягом останніх років максимального значення даний показник набув у 2008 р. – майже 49 млрд грн, проте протягом наступних років він скорочувався і його збільшення мало місце лише в 2012 р. (понад 22 млрд грн). Лівова частка фінансових ресурсів нерезидентів припадає на вклади в доларах США, понад 10% – на вклади в євро та дуже незначна частка – на російський рубль та інші валюти. Більшість цих вкладів є короткостроковими (до 2 років), виключенням є тільки вклади у інших валютах – тут переважають довгострокові вкладення. Користуються попитом також і вклади на вимогу: переважна частина вкладів у рублях є саме такими.

Пропозиція грошей в Україні за останні 5 років представлена в таблиці 3. Як свідчать дані таблиці, загальний обсяг грошової пропозиції в країні збільшується. Так, якщо в 2008 р. він становив 505 млрд грн, то в 2012 р. – понад 731 млрд грн. Особливо швидкими темпами зростає агрегат М1, який за 5 років зріс більш, ніж у 2,5 рази.

Як видно з табл. 3, готівкові кошти в обігу збільшуються досить помірними темпами, а переказні депозити в національній валюті – значно швидше. Помірним є темп зростання

переказних депозитів в іноземній валюті, а в 2012 р. навіть мало місце їх скорочення. Цінні папери, крім акцій, також мають тенденцію до скорочення. Загалом останнім часом обсяг операцій з рефінансування банків є більшим, ніж з мобілізації коштів, триває зростання внутрішнього кредиту.

Таблиця 2

**Пропозиція кредитних ресурсів підприємств України за видами економічної діяльності та видами валют у 2012 р. (жовтень), млн грн. [4]**

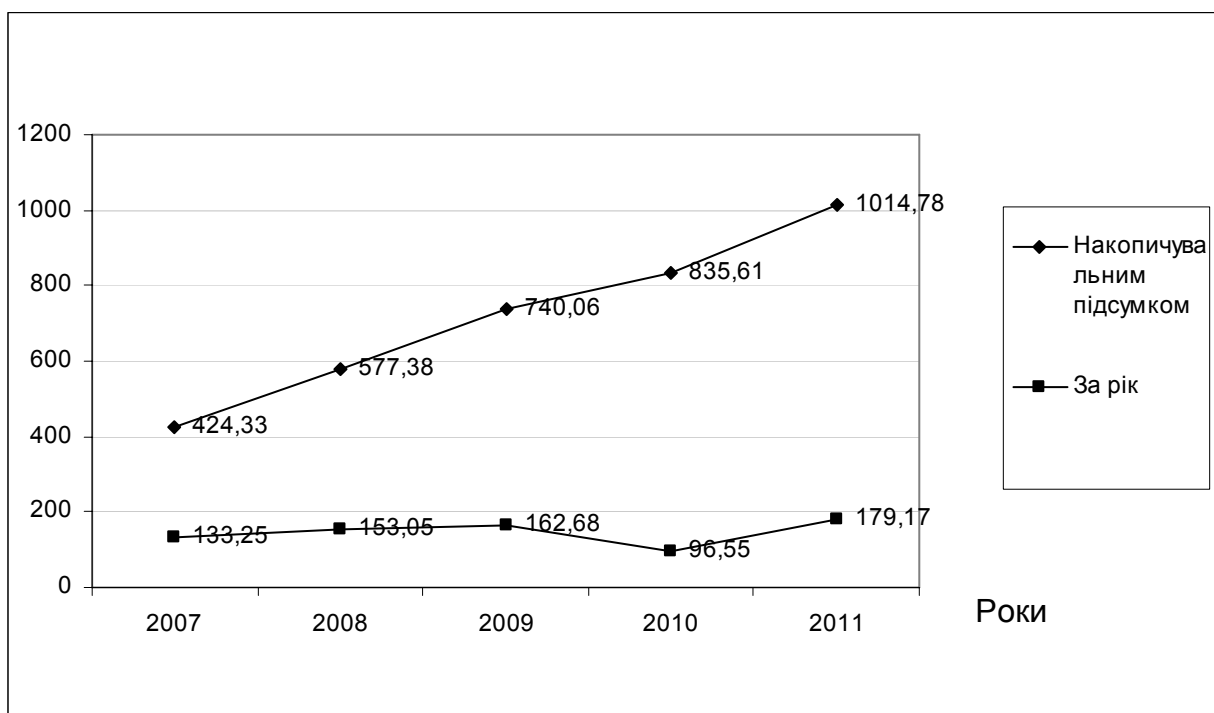
Види економічної діяльності	Всього	у т. ч.	
		у національній валюті	в іноземній валюті
Всього	153 520	100 401	53 119
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	10 373	9 206	1 168
Рибальство, рибництво	98	41	58
Добувна промисловість	15 240	5 727	9 512
Переробна промисловість	28 801	14 073	14 728
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	7 272	5 805	1 467
Будівництво	6 402	4 940	1 462
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	43 028	33 107	9 920
Діяльність готелів та ресторанів	1 005	758	247
Діяльність транспорту та зв'язку	13 466	8 009	5 457
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	23 929	15 851	8 078
Освіта	407	376	31
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	831	731	100
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	2 668	1 779	889

Таблиця 3

**Пропозиція грошей (грошові агрегати та їх компоненти) в Україні протягом 2008–2012 рр., млн грн. [6]**

Показники	Роки (залишок на кінець періоду)				
	2008	2009	2010	2011	2012 (жовтень)
Грошова маса (M3)	505 021	478 434	589 906	676 749	731 071
Готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями (M0)	149 538	152 422	178 408	188 436	195 969
Переказні депозити в національній валюті	68 259	74 992	107 170	118 595	117 506
Грошовий агрегат M1	117 506	227 414	285 579	307 031	313 475
Переказні депозити в іноземній валюті	35 384	41 677	41 681	52 077	49 250
Інші депозити	248 639	206 816	261 616	313 927	365 523
Грошовий агрегат M2	501 820	475 908	588 875	673 035	728 248
Цінні папери, крім акцій	3 200	2 526	1 031	3 714	2 823

Розглянемо пропозицію цінних паперів на вітчизняному фінансовому ринку (рис. 2). Як бачимо, обсяги випуску емісійних цінних паперів поступово зростають, що свідчить про зацікавленість вітчизняних підприємств у збільшенні своєї капіталізації та залучення інвестицій за допомогою випуску в обіг цінних паперів. Так, у 2011 р. мало місце істотне зростання показника і він досяг майже 1015 млрд грн, що відобразилося і на накопичувальному підсумку. Певне скорочення мало місце лише в 2010 р., однак вже наступного року воно було компенсоване зростанням.



**Рис. 2. Динаміка загального обсягу випусків емісійних цінних паперів в Україні протягом 2007–2011 рр. [7]**

Слід зазначити, що в 2011 р. на фондовому ринку України було запропоновано випущених емісійних цінних паперів на суму понад 179 млрд грн, а найбільшу частку серед них отримали цінні папери ІСІ (понад 41%) та акції (понад 28%).

В рамках динамічного розвитку пропозиції на фондовому ринку зокрема спостерігається приріст обсягів зареєстрованих випусків акцій. У 2011 р. випуск акцій здійснено на загальну суму майже 58,16 млрд грн, що на 17,57 млрд грн більше, ніж у 2010 р. Найбільші обсяги випусків акцій здійснювали емітенти, основними видами економічної діяльності яких були фінансова діяльність, операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям, переробна промисловість [8].

У 2011 р. найбільші обсяги випусків акцій здійснено банками (36,04 млрд грн) та підприємствами (18,84 млрд грн) (табл. 4). Зберігається тенденція нарощення частки акцій інституційних учасників фондового ринку, зокрема банків (більше половини від загального обсягу в 2011 р.).

Щодо випуску облігацій, то його обсяги є незначними, однак позитивним є факт збільшення обсягів зареєстрованих випусків, що свідчить про підвищення інтересу компаній до цього фінансового інструменту та можливості залучення додаткових коштів. Так, у 2011 р. був зареєстрований 251 випуск облігацій підприємств на суму майже 36 млрд грн, що більше, ніж у 2010 р. майже в 4 рази [8].

Найбільші обсяги пропозиції облігацій належали емітентам, що займалися фінансовою діяльністю, будівництвом, переробною промисловістю.

Тенденція, що зберігалася останні 10 років, дещо порушується: банки все більше

виходять на ринок корпоративних облігацій в якості емітентів, а не тільки інвесторів (табл. 5).

Таблиця 4

**Емітенти, пропозиція акцій яких була найбільшою в Україні протягом 2011 р. [7]**

Емітент	Обсяг емісії, млн грн.
ПАТ НАК „Нафтобаз Україна”	12 500,00
ПАТ КБ „Приватбанк”	4 684,97
ПАТ „Державний експортно-імпорتنний банк України”	4 590,00
ПАТ АБ „Укргазбанк”	4 300,00
ПАТ „Родовід Банк”	3 950,00

Таблиця 5

**Випуски облігацій підприємств України за видами емітента в 2007–2011 рр., млн грн. [10]**

Вид емітента	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Всього	44 480,5	31 346,3	10 107,4	9 493,7	35 914,4
у т.ч.					
Банки	18 869,4	7 115,9	-	3 150,0	13 893,5
Страхові компанії	50,6	97,5	-	-	100,0
Підприємства та інші	25 560,5	24 132,8	10 107,4	6 343,9	21 920,9

Так, найбільшими емітентами корпоративних облігацій, які займають переважну частку ринку, наразі є ПАТ «Дочірній банк Сбербанку Росії», ПАТ КБ «Приватбанк», ТОВ «Торгівельно-житловий комплекс «Київський».

Поряд з банківськими установами, функціонування інститутів спільного інвестування (ІСІ) – важливий інструмент для інвестування коштів домогосподарств, збереження та накопичення заощаджень. Відповідно, динаміка емітованих ІСІ цінних паперів є позитивним сигналом наявності зацікавленості в роботі з цими інститутами, про що свідчать дані рис. 3.

Так, у 2011 р. обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів ІСІ дорівнював 84,5 млрд грн, що на 86% більше, ніж у попередньому році [9]. Зазначимо, що переважна частина обсягу цінних паперів ІСІ розміщена серед юридичних осіб-резидентів. Порівняно високою є також активність і нерезидентів. Проте фізичні особи як резиденти, так і, особливо, нерезиденти практично не купують дані цінні папери: темпи зростання залишаються незначними.



**Рис. 3. Обсяг зареєстрованих випусків цінних паперів ІСІ в Україні протягом 2007–2011 рр. [7]**



Також зазначимо, що протягом 2011 р. спостерігалось зростання обсягів випуску і цінних паперів корпоративних інвестиційних фондів (КІФ), зокрема акцій та інвестиційних сертифікатів.

Іншим джерелом пропозиції на вітчизняному фінансовому ринку є похідні цінні папери, які поки що представлені в дуже незначному обсязі. Так, наразі їх питома вага складає лише 0,0019%. Однак варто очікувати певного поживлення використання цих фондових інструментів та залучення за допомогою цього інвестицій в окремі галузі національної економіки, чому сприятиме прийняття відповідних регуляторних актів та профільного законопроекту «Про похідні фінансові інструменти» [11].

Досить вагомим компонентом пропозиції на фінансовому ринку є державні облігації, а також облігації місцевих позик. Державні облігації займають вагому частку на фінансовому ринку, а обсяги випуску ОВДП останніми роками суттєво збільшуються (рис. 4).

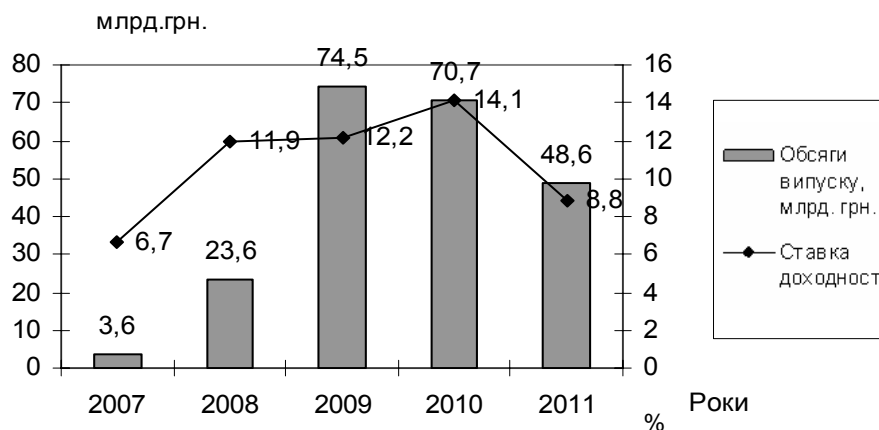


Рис. 4. Обсяги випуску та середньозважена доходність ОВДП в Україні у 2007–2011 рр. [12]

Залучення коштів за рахунок продажу державних цінних паперів вимагає високої довіри до уряду з боку суспільства. Проте, сучасний вітчизняний ринок боргових зобов'язань держави характеризується переважанням НБУ (більше 50%) та банків (35%) серед його учасників.

Окремим аспектом пропозиції ресурсів на фінансовому ринку України є внески у небанківські фінансово-кредитні установи, зокрема: недержавні пенсійні фонди (НПФ), страхові компанії (страхування життя) та депозитні рахунки кредитних спілок (табл. 6).

Як ілюструють дані таблиці, показники діяльності кредитних спілок протягом 2009–2011 рр. погіршувалися. Зменшувалася як кількість членів, що мали внески на депозитних рахунках, так і кількість членів, що мали діючі кредитні договори, причому кількість перших скорочувалася значно швидшими темпами. Відповідно, зменшувалися й обсяги внесків та кредитування.

Натомість, НПФ поступово розвиваються, хоча й невисокими темпами. Дещо зростає щороку кількість укладених пенсійних контрактів та учасників за ними, а також збільшується обсяг внесків. Особливо вагомими є внески юридичних осіб. Обсяг пенсійних виплат поки що набагато менший, ніж внесків.

Аналогічну динаміку ілюструють показники внесків зі страхування життя, що мають поступову тенденцію до щорічного збільшення. В їх структурі переважають інші договори накопичувального страхування (59%), інші договори страхування (32%). Не дуже вагомими є внески зі страхування життя на випадок смерті та досягнення пенсійного віку.

**Висновок.** Як бачимо, в Україні найдоступнішою формою організованих заощаджень домогосподарств на даний момент є банківські депозити. Спостерігається стійка тенденція щодо пропорційного зменшення загального обсягу грошової пропозиції внаслідок падіння довіри до банківських установ, а в період банківської паніки подібне зменшення стає

лавиноподібним та загрожує паралізувати всю платіжну систему. Тому актуальним завданням сьогодні є стимулювання організованих заощаджень населення за допомогою створення сприятливого економіко-правового середовища для банків та небанківських фінансово-кредитних установ (недержавних пенсійних фондів, страхових компаній, інвестиційних фондів, кредитних спілок тощо).

Таблиця 6

**Обсяги внесків у окремі види небанківських фінансових установ у 2009–2011 рр. [13]**

Показники	Роки		
	2009	2010	2011
<b>Кредитні спілки:</b>			
Внески членів на депозитні рахунки, млн грн.	2 959,3	1 945,0	1 185,5
Кількість членів, які мають внески на депозитних рахунках, тис. осіб	117,0	78,9	48,0
Кредити, надані членам, млн грн.	3 909,1	3 349,5	2 237,4
Кількість членів, які мають діючі кредитні договори, тис. осіб	423,6	343,0	249,3
<b>Недержавні пенсійні фонди:</b>			
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.)	62,5	69,7	75,0
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	497,1	569,2	594,6
Пенсійні внески (млн грн.), у т.ч.	754,6	925,4	1 102,0
- від фізичних осіб	31,8	40,7	50,6
- від юридичних осіб	722,7	884,6	1 051,2
- від фізичних осіб-підприємців	0,1	0,2	0,2
Пенсійні виплати (млн грн.)	90,1	158,2	208,9
Кількість осіб, що отримали/ отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	28,1	47,8	63,1
<b>Страхові компанії:</b>			
Валові премії зі страхування життя	827,3	906,5	1 346,4
Валові страхові виплати зі страхування життя	62,7	52,6	70,6

Необхідним є розвиток ефективної інфраструктури фінансового ринку, що була б здатна служити додатковим стимулом до нарощування обсягів організованих заощаджень домогосподарств.

Крім того, слід зауважити, що на обсяги пропозиції фінансових ресурсів на вітчизняному фінансовому ринку мають вплив широкий спектр факторів, зокрема довіра до фінансових інститутів; передбачуваність в економічній політиці та макроекономічних параметрах; рівень корупції в державі; досвід ефективної ощадної й інвестиційної діяльності; можливість порушення податкового законодавства; наявність зручних інструментів інвестування; стан розвитку небанківських фінансових інституцій тощо. Таким чином, однією з передумов збільшення пропозиції на фінансовому ринку України є забезпечення умов ефективного функціонування фінансових посередників з боку органів державної влади. А, отже, з поступальним розвитком вітчизняного фінансового ринку, зростатимуть і обсяги пропозиції на ньому, яка постійно набуває більш різноманітних форм, адекватних економічним реаліям.

**Список використаних джерел**

1. Гроші та кредит : підручник / [М. І. Савлук, А. М. Мороз, М. Ф. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. М. І. Савлука. – [3-є вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 602 с.
2. Щетинін А. І. Гроші та кредит : [підручник] / А. І. Щетинін. – [3-є вид., перероб. і доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
3. Доходи і заощадження в перехідній економіці України [Електронний ресурс] / за

- ред. С. Панчишина та М. Савлука. – Режим доступу : <http://lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Economics/publish/Dohody.htm>
4. Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім Національного банку України) [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=57897](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897)
5. Депозити, залучені депозитними корпораціями // Бюлетень НБУ. – 2012. – № 12/2012 (237). – С. 92.
6. Грошові агрегати (сезонно скориговані дані) – листопад 2012 р. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=44579](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=44579)
7. Аналітичний огляд фондового ринку України за 2011 р. / [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : <http://rurik.com.ua>
8. Загальний огляд фондового ринку України за січень–листопад 2012 р. [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=65833&cat\\_id=44578](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65833&cat_id=44578)
9. Український фондовий ринок – 2011: впевненість, стійкість та зростання / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – К., 2012. – 74 с.
10. Аналітичний огляд ринку облігацій України за 2011 р. [Електронний ресурс] / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – Режим доступу : [http://rurik.com.ua/documents/research/bonds\\_IV\\_kv\\_2011\\_review.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/bonds_IV_kv_2011_review.pdf)
11. Баб'як І. Розвиток ринку опціонів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=938>
12. Монетарний та фінансовий розвиток // Бюлетень НБУ. – 2012. – № 1 (226). – С. 32–33.
13. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських фінансових установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00425.pdf>
-

А. О. БІЛЬЦАН

## КОРЕЛЯЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ ТА ДОХОДІВ ЧЕРНІВЕЦЬКОГО ОБЛАСНОГО ВІДДІЛЕННЯ ФОНДУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ З ТИМЧАСОВОЇ ВТРАТИ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ

*Метою даної роботи є окреслення факторів впливу на рівень надходжень до Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, а в подальшому на рівень матеріальної забезпеченості застрахованих осіб та якості надання соціальних послуг. У статті розглянуті основні фактори впливу на фінансове забезпечення бюджету Чернівецького обласного відділення Фонду соціального страхування, здійснено економетричний регресійний аналіз впливу факторів на формування доходів Фонду за допомогою структурного аналізу та економіко-статистичних методів. Відношення між Фондом та фондом оплати праці і чисельністю застрахованих в еквіваленті повної зайнятості знаходяться в тісному лінійному зв'язку.*

*Ключові слова: кореляційні зв'язки, соціально-економічні фактори, доходи, Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.*

## КОРРЕЛЯЦИОННЫЕ СВЯЗИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И ДОХОДОВ ЧЕРНОВИЦКОГО ОБЛАСТНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ФОНДА СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ ПО ВРЕМЕННОЙ ПОТЕРЕ ТРУДОСПОСОБНОСТИ

*Цель работы – определение факторов влияния на уровень поступлений в Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности, а в дальнейшем на уровень материального обеспечения застрахованных лиц и качества оказания социальных услуг. В статье рассмотрены основные факторы, влияющие на финансовое обеспечение бюджета Черновицкого областного Фонда социального страхования, проведен эконометрический регрессивный анализ влияния факторов на формирование доходов Фонда с помощью структурного анализа и экономико-статистических методов. Отношения между Фондом и фондом оплаты труда и численностью застрахованных в полной занятости находятся в тесной линейной связи.*

*Ключевые слова: корреляционные связи, социально-экономические факторы, Фонд социального страхования по временной потере трудоспособности.*

## CORRELATION OF SOCIAL AND ECONOMIC FACTORS AND INCOME OF THE CHERNIVTSI REGIONAL DEPARTMENT OF SOCIAL INSURANCE FUND OF TEMPORARY WORKING CAPACITY LOSS

*The aim of this article is to outline the main factors influencing on the budget of the Fund of social insurance against temporary loss of efficiency, and on the level of material well insured and quality of social services. The article describes the factors affecting on the budget of the Chernivtsi Fund of social insurance against temporary loss of efficiency, conducted an econometric regression analysis of the influence factors on the income of the Fund. The relations between the Fund and the payroll and the number of insured persons are in close linear relation. Dynamics of the main indicators of a profitable part of Chernivtsi regional Department of the fund during 2008-2012 has been analyzed. Most of income of social insurance fund of temporary working capacity loss depends on Fund of wages and the number of insured people.*

*Keywords: correlation, social and economic factors, social insurance fund of temporary working capacity loss.*

**Постановка проблеми.** У зв'язку з законодавчими та нормативно-правовими змінами доцільним є проведення аналізу особливостей формування фінансових ресурсів Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (ФССзТВП), зазначення змін, що відбулися у складових частинах дохідної бази Фонду після введення єдиного соціального внеску.

До 2010 року основними статтями доходів бюджету ФССзТВП були: страхові внески на ЗДСС, відрахування на соціальне страхування від єдиного податку, надходження від часткової сплати за путівки та інші надходження. З 01.01.2011 року структура дохідної частини бюджету Фонду змінилася (набрав чинності Закон України “Про збір та облік єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне страхування” [1]) – статті доходів, як внески на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЗДСС) та відрахування від сум єдиного податку виключені, а введений єдиний соціальний внесок

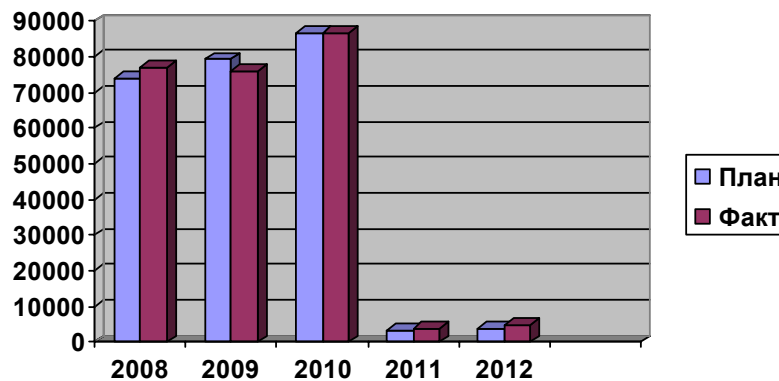
(консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи ЗДСС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування системи соціального захисту та його складових частин досліджувалися такими вченими: Е.М. Лібановою, С.І. Юрієм, М.П. Шавариною, Д.В. Карамішевим, Н.В. Шаманською, Ю.С. Конопліною, Н.М. Внуковою, Б.Б. Надточієм, В. Андріївим, О. Безкровним, В.М. Новіковою та ін.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної роботи є дослідження факторів, що впливають на доходи ФССЗТВП та визначення їх кореляційного зв'язку. Окреслення факторів впливу на рівень надходжень до ФССЗТВП, а в подальшому на рівень матеріальної забезпеченості застрахованих осіб та якості надання соціальних послуг є першочерговими пріоритетами.

Виклад основного матеріалу. Дохідна частина бюджету Чернівецького обласного відділення ФССЗТВП (далі Фонду) у 2008 році становила 76877 тис. грн; у 2009 році – 76099 тис. грн; у 2010 році – 86719 тис. грн; у 2011 році виконана в сумі 3883 тис. грн, а в 2012 році – 4751 тис. грн [2–6].

Динаміка доходів бюджету Чернівецького обласного відділення ФССЗТВП у 2008–2012 рр. представлена на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка доходів бюджету Чернівецького обласного відділення ФССЗТВП у 2008–2012 роках**

Основним інструментом фінансового механізму функціонування ФССЗТВП у 2008–2010 рр. були внески на ЗДСС, які у 2008 році становили 65114 тис. грн, що складає 84,7 % до загальної суми доходів, у 2009 році – 64386 тис. грн (84,61 %) та набули максимального значення у 2010 році – 73391 тис. грн (84,63 %), що на 9005 тис. грн більше у порівнянні з 2009 роком та 8277 тис. грн в порівнянні з 2008 роком. У 2011 році стаття бюджету «внески на ЗДСС» (576 тис. грн) сформована за рахунок наявної заборгованості за страхувальниками, в той же час недоотримана на загальну суму 553,9 тис. грн.

Другою складовою дохідної частини бюджету Чернівецького обласного відділення ФССЗТВП у 2008–2010 рр. є відрахування від сум єдиного податку [7]. Згідно з даними фінансового звіту про виконання бюджету Ф-6 ФССЗТВП за 2008 рік відрахування від сум єдиного податку становили 8874 тис. грн, або 11,5 % до загальної суми доходів; у 2009 році – 8486 тис. грн (11,15 %); у 2010 році – 9218 тис. грн (10,63 %) [2–6].

За рахунок надходження від часткової сплати за путівки (соціальні послуги у вигляді путівок на санаторно-курортне лікування застрахованим особам та членам їхніх сімей) до бюджету Чернівецького обласного відділення ФССЗТВП у 2008 році надійшло 2162 тис. грн (2,81 % до загальної суми доходів) та 16,6 % до обсягів витрат на санаторно-курортне лікування. У 2009 році надходження від часткової сплати за путівки склали 2386 тис. грн (3,14 % до загальної суми доходів) та 17 % до обсягів витрат на санаторно-курортне лікування. У 2010 році дана стаття дохідної частини бюджету становила 3474 тис. грн (4,01 % до загальної суми доходів) та 15,5 % до обсягів витрат на санаторно-курортне лікування. У

2011 році сума надходжень від часткової сплати за путівки склала 1703 тис. грн (43,86 % до загальної суми доходів) та 11,7 % до обсягів витрат на санаторно-курортне лікування, 2012 року сума зростає до 3609 тис. грн (75,96 % до загальної суми доходів).

Надходження коштів до бюджету Фонду протягом 2008 року відбулося по статті “Інші надходження” – 727 тис. грн (0,95 % до загальної суми доходів), з яких за результатами ревізій та перевірок отримано 638 тис. грн. У 2009 році спостерігається збільшення даного показника – 841 тис. грн (1,11 % до загальної суми доходів), з яких 775 тис. грн отримано від страхувальників за результатами ревізій та перевірок. У 2010 році по даній статті надійшло 636 тис. грн (0,73 % до загальної суми доходів), з яких під час ревізій виявлені недоліки, внаслідок чого донараховано внесків, нараховано пені, не прийнято до заліку витрат та застосовано штрафних санкцій на суму 605 тис. грн, що значною мірою компенсувало недоотримання внесків на ЗДСС. У 2011 році за даною статтею отримано 1604 тис. грн (41,31 % до загальної суми доходів), у тому числі отримано від страхувальників за наслідками ревізій та перевірок 926 тис. грн; у 2012 року – 1142 тис. грн (24,04 % до загальної суми доходів).

Джерелами формування доходної частини бюджету Чернівецького обласного відділення Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, після введення у 2011 році єдиного соціального внеску, є:

- стаття бюджету “надходження від часткової сплати за путівки”;
- стаття бюджету “інші надходження”.

Динаміка основних показників доходної частини Чернівецького обласного відділення ФССзТВП протягом 2008–2012 рр. представлена на рис. 2.

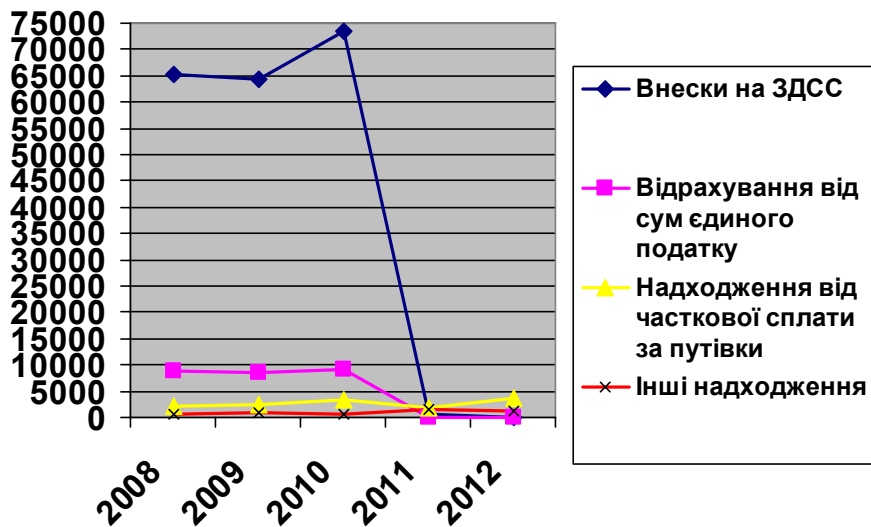


Рис. 2. Динаміка основних показників доходної частини Чернівецького обласного відділення ФССзТВП протягом 2008–2012 рр.

Здійснимо економетричний регресійний аналіз впливу факторів на формування доходів ФССзТВП. Очевидним є те, що основними факторами, які впливатимуть на доходну частину ФССзТВП, є фонд оплати праці, чисельність застрахованих в еквіваленті повної зайнятості та значення валового регіонального продукту. Для об’єктивної оцінки дані взяті за 2004–2011 рр. і представлені в табл. 1.

Спочатку визначимо кореляційну залежність між сумарним значенням доходів ФССзТВП і кожним з перерахованих факторів. Для цього скористаємось пакетом MSExcel і кінцевий результат зведемо у табл. 2.

Аналіз отриманих результатів засвідчує, що перші два взаємозв’язки між ФССзТВП і фондом оплати праці та ФССзТВП і чисельністю застрахованих в еквіваленті повної зайнятості мають велике значення коефіцієнта кореляції ( $\rho = 0,93$  і  $\rho = 0,76$ ), що свідчить

про тісний лінійний зв'язок між досліджуваними показниками і зручністю їх дослідження в подальшому.

Таблиця 1

**Динаміка основних факторів, які здійснюють вплив на формування доходів ФССЗТВП**

Рік	Всього (фактично), тис. грн.	Фонд оплати праці, (млн грн.)	Чисельність застрахованих в еквіваленті повної зайнятості, чол.	Валовий регіональний продукт, (млн грн.)
2004	35,564	915,147	179785	3277
2005	50,467	1247,09	179112	4234
2006	66,56	1618,949	183417	5126
2007	58,155	2058,578	179038	6672
2008	76,877	2743	179038	8833
2009	76,099	2807,7	176411	8484
2010	86,719	3245	164078	9892
2011	3,883	0	0	11969

Таблиця 2

**Кореляційна залежність сумарного значенням доходів ФССЗТВП та факторів впливу**

№ п/п	Досліджувані показники	Коефіцієнт кореляції	Рівняння регресії
1	ФССЗТВП – Фонд оплати праці	0,93	$Y = 13,79 + 0,0235 \cdot X$
2	ФССЗТВП – Чисельність застрахованих в еквіваленті повної зайнятості	0,76	$Y = 6,44 + 0,000325 \cdot X$
3	ФССЗТВП – Валовий регіональний продукт (2004–2010 рр.)	0,93	$Y = 21,08 + 0,0065 \cdot X$
4	ФССЗТВП – Валовий регіональний продукт (2004–2011 рр.)	0,05	$Y = 60,63 - 0,00053 \cdot X$

Щодо взаємозв'язку ФССЗТВП і валового регіонального доходу, є певні проблемні моменти. Так, у випадку дослідження часового періоду 2004–2011 рр., спостерігається дуже незначне значення коефіцієнта кореляції ( $\rho = 0,05$ ), саме ж рівняння є теж не адекватним з економічної точки зору, тому необхідна інша специфікація. Як один з можливих варіантів, тут є зміна часового періоду, що, власне, і зроблено в роботі; відкинувши значення 2011 року маємо хороше значення коефіцієнта кореляції ( $\rho = 0,93$ ), саме рівняння регресії теж є адекватним.

Кореляційний взаємозв'язок між дохідною частиною ФССЗТВП та факторів наведено на рис. 3.

Як видно з отриманого рисунка, між даними факторами існує лінійна залежність, тому використаємо лінійне рівняння множинної регресії. Оцінивши його параметри, приходимо до такого результату:

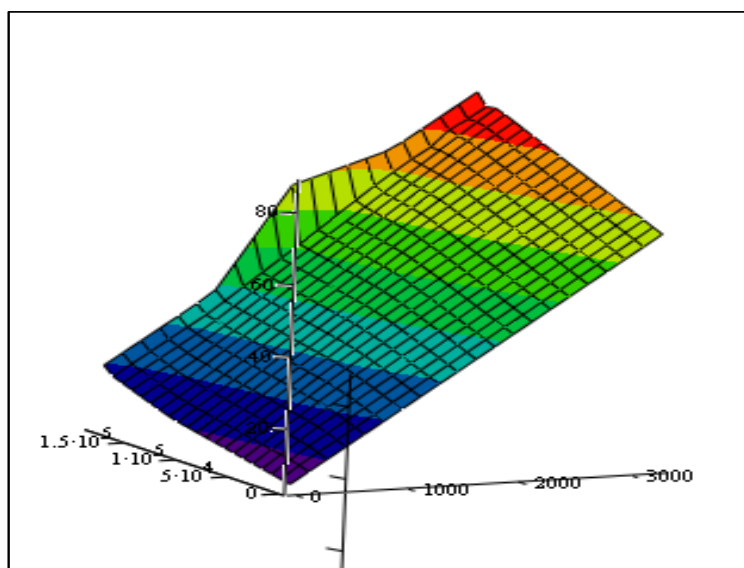
$$y = 3,73 + 0,02X_1 + 0,00011X_2, \quad (1)$$

де  $X_1$  – фонд оплати праці (млн. грн.);

$X_2$  – чисельність зайнятих в еквіваленті повної зайнятості (чол.).

Параметри даного рівняння є повністю адекватними за  $t$ -статистиками,  $t_{b_1} = 6,997; t_{b_2} = 2,324$  при  $t_{kr} = 2,306$ . Також в цілому дане рівняння є значущим за  $F$ -

статистикою, оскільки  $F^* = 61,366$  при  $F_{kr} = 5,786$ .



(x, y, z)

**Рис. 3. Кореляційне поле факторів: x – фонд оплати праці (млн грн.), y – чисельність зайнятих в еквіваленті повної зайнятості (чол.), z – ФССЗТВП (млн грн.)**

Множинний коефіцієнт детермінації становить 0,96, тобто на 96% надходження до ФССЗТВП залежать від фонду оплати праці і чисельності застрахованих людей.

Наступним цікавим моментом в даному дослідженні є врахування впливу валового регіонального продукту Чернівецької області на ФССЗТВП. Проте, проведені вище міркування приводять нас до висновку, що у якості розрахункового періоду виберемо період від 2004 до 2010 року.

У підсумку рівняння регресії набуде вигляду:

$$y = -52,52 + 0,059X_1 + 0,00046X_2 - 0,013X_3, \quad (2)$$

де  $X_3$  – валовий регіональний продукт (млн грн.).

Дане рівняння також є адекватним за  $F$ -статистикою, оскільки  $F^* = 10,708$  при  $F_{kr} = 9,28$ .

**Висновки.** Взаємозв'язки між ФССЗТВП і фондом оплати праці та ФССЗТВП і чисельністю застрахованих в еквіваленті повної зайнятості мають велике значення коефіцієнта кореляції ( $\rho = 0,93$  і  $\rho = 0,76$ ), що свідчить про тісний лінійний зв'язок між досліджуваними показниками.

Множинний коефіцієнт детермінації становить 0,96, тобто на 96% надходження до ФССЗТВП залежать від фонду оплати праці і чисельності застрахованих людей.

### Список використаних джерел

1. Закон України “Про збір та облік єдиного соціального внеску на загальнообов’язкове державне страхування” від 08.07.2010 р. № 2464-VI // Голос України. – 2010. – № 171 (4971). – С. 4–11.
2. Янчик Н.А. Аналіз виконання бюджету за 2008 рік / Н.А. Янчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art\\_id=181013&cat\\_id=54782](http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art_id=181013&cat_id=54782).
3. Янчик Н.А. Аналіз виконання бюджету за 2009 рік / Н.А. Янчик [Електронний ресурс].



ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art\\_id=319945&cat\\_id=54782](http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art_id=319945&cat_id=54782).

4. Янчик Н.А. Основні показники бюджету Чернівецького обласного відділення Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності за 2010 рік / Н.А. Янчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art\\_id=410545&cat\\_id=54782](http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art_id=410545&cat_id=54782).

5. Єримей А.Є. Аналіз виконання бюджету Чернівецького обласного відділення за 2011 рік / А.Є. Єримей [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art\\_id=521523&cat\\_id=54782](http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art_id=521523&cat_id=54782).

6. Більцан І.В. Аналіз виконання бюджету Чернівецького обласного відділення за 2012 рік / І.В. Більцан [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art\\_id=592166&cat\\_id=54782](http://www.fse.gov.ua/fse/control/chniv/uk/publish/article?art_id=592166&cat_id=54782).

7. Інструкція про порядок складання та виконання бюджету Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності // Збірник нормативно-правових актів та інформаційних матеріалів з питань планування та виконання бюджету Фонду. – К., 2009. – С. 9–18.

---

Л. М. АЛЕКСЕЄНКО  
Д. В. ГАЛЕЦЬКА

## ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ВАЛЮТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

*У статті наведено теоретичні узагальнення та визначено вирішення наукових проблем щодо сутності та природи функціонування сучасних валютних ринків, валютних операцій комерційних банків, а також внесено пропозиції щодо підвищення ефективності організації діяльності банків на валютному ринку України. Найдинамічнішим та консолідуючим сектором міжнародних економічних відносин стали валютні ринки, які на сьогоднішній день за своїми обсягами, кількістю операцій та колом учасників не мають аналогів у світі. Основними суб'єктами валютного ринку виступають комерційні банки, які відіграють роль інститутів цього ринку.*

*Ключові слова: валюта, валютні відносини, валютні операції, валютний ринок, валютна система.*

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ВАЛЮТНОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

*В статье приведены теоретические обобщения и определены решения научных проблем относительно сущности и природы функционирования современных валютных рынков, валютных операций коммерческих банков, а также внесены предложения по повышению эффективности организации деятельности банков на валютном рынке Украины. Самым динамическим и консолидирующим сектором международных экономических отношений стали валютные рынки, которые на сегодняшний день за своими объемами, количеством операций и кругом участников не имеют аналогов в мире. Основными субъектами валютного рынка выступают коммерческие банки, которые играют роль институтов этого рынка.*

*Ключевые слова: валюта, валютные отношения, валютные операции, валютный рынок, валютная система.*

## PROBLEMS AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT OF BANKING ACTIVITY IN THE FOREIGN EXCHANGE MARKET OF UKRAINE

*The article presents a theoretical summarizing and solving of scientific problems of the essence and functioning of the modern nature of currency markets, foreign exchange transactions of commercial banks have been defined, and suggestions for improving the efficiency of the activities of banks in the foreign exchange market of Ukraine were made. The most dynamic and consolidating sector of international economic relations have become the currency markets, which are currently in scope, number of transactions and number of participants and have no analogues in the world. Prospects of development currency banking operations are largely dependent on the current system of economic regulation and the ability of commercial banks themselves to adapt to the external regulatory environment. The main subjects of the foreign exchange market are the commercial banks, which play the role of institutions in this market.*

*Keywords: currency, currency relations, foreign exchange, currency market currency system.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В умовах сучасності ефективно організована банківська система є запорукою сталого економічного зростання і відіграє важливу роль в сучасних умовах і подальшому розвитку економіки кожної держави. Як важливий інструмент грошово-кредитного регулювання економіки, банківська діяльність сприяє мобілізації та використанню грошових ресурсів, забезпечує виконання фінансових зобов'язань, визначає динаміку інвестиційного процесу.

В Україні міжнародні валютні кризи і зниження курсу національної валюти стали причиною багатьох проблем на валютному ринку. Процес його формування та розвитку потребує не тільки осмислення і оцінки змін, які на ньому відбуваються в контексті еволюції світової валютної системи, але й використання механізмів та інструментів світового валютного ринку в українській практиці.

Цілком очевидно, що діяльність комерційних банків на валютному ринку ставить перед економічною наукою низку складних проблем, які потребують наукового осмислення та практичного вирішення, тому дана тема дослідження є досить актуальною.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми.** Багато вчених у своїх працях торкалися розгляду питання теорії банківської діяльності на валютному ринку, зробили внесок у розвиток банківської теорії на основі вивчення механізму банківської системи. Дзюблюк О.В., Пруський О.С. та ін. [11] розглядали поняття банківської системи на валютному ринку України. Суть регулювання банківської діяльності на валютному ринку України розкрита в працях Паласевича М., Міщенко В., Пасічника В., Реверчука С., Кльоба Л., Д'яконова І., Яременко О. [7].

Перш ніж розглянути питання проблеми і перспективи розвитку банківської діяльності на валютному ринку України необхідно дослідити сутність валютного ринку як місця, де здійснюються ці операції. Отже, незважаючи на тривале існування валютного ринку, ще з середніх віків, коли почали розвиватися валютно-обмінні операції в їх сучасному розумінні та почав формуватися валютний ринок як система валютних відносин у ХІХ ст., до сьогодні не існує однозначного тлумачення даного поняття [6, с. 6–9].

Метою статті є визначення проблем та перспектив розвитку банківської діяльності на валютному ринку. Також завданням є визначення перспективи розширення асортименту та підвищення дохідності валютних операцій комерційного банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Будь-який комерційний банк повинен здійснити розробку ефективної програми управління банківськими ризиками, реалізація якої в поєднанні з постійною модифікацією розроблених технологій оцінки і регулювання ризиків дозволить банку зміцнити свої позиції на валютному ринку України, забезпечити рентабельну роботу та відповідати стандартам надійності і ліквідності. Банки зобов'язані намагатися створити комплексну систему ризик-менеджменту, яка забезпечувала б надійний процес виявлення, оцінки, контролю та моніторингу всіх видів ризику на всіх рівнях організації, у тому числі з урахуванням взаємного впливу різних категорій ризиків, а також сприяла б вирішенню питання конфлікту завдань між необхідністю отримання доходу та мінімізацією ризиків [12].

У 2012 році комерційні банки зіткнулися з такою проблемою, як утримання стабільного валютного курсу (в т.ч. за рахунок інтервенцій і адміністративних важелів), що дещо послабило девальваційні очікування і сприяло поверненню ресурсів в банківську систему. Згідно з даними НБУ, обсяг золотовалютних резервів країни на початок 2012 року склав 31,8 млрд дол. США при середньомісячному обігу міжбанківського валютного ринку за останній рік на рівні 28,4 млрд дол. США [5, с. 15–21].

Динаміка монетарної бази була несуттєвою, а її обсяг на початок січня 2012 року склав 229,9 млрд грн. У 2011 році застосування методів монетарного стимулювання економічного зростання носило обмежений характер, а рівень перерозподілу ресурсів покращився (швидкість обігу грошей практично порівнянна з докризовими показниками), що може стимулювати фінансовий сектор нарощувати обсяг кредитування реального сектора (скоротивши при цьому рівень спекулятивних інвестицій). Облікова ставка НБУ змінилася і на поточний момент становить 7,5%. За останній рік обсяг грошової маси (грошовий агрегат М3) збільшився на 14%, тоді як приріст готівки поза банками (М0) у зазначеному періоді склав лише 5,3%. Позитивною була динаміка кредитного і депозитного портфелів банків [2].

На сьогодні ситуація на валютному ринку країни залишається відносно стабільною (незважаючи на волатильність світових фінансових ринків). Разом з тим, враховуючи високу експорто- та імпортозалежність економіки країни, а також високий рівень валютної складової в балансі банківської системи, зовнішні і внутрішні події можуть мати значний вплив на фінансовий стан банківського сегмента (у разі істотних курсових коливань), а також послабити фінансові можливості НБУ з підтримки стабільності національної грошової одиниці.

Перспективи розвитку банківських валютних операцій значною мірою залежать від наявної системи економіко-правового регулювання, а також здатності самих комерційних банків пристосовуватися до зовнішнього регулятивного середовища, в якому вони функціонують. З метою усунення недоліків, що мають місце у державному регулюванні

банківської діяльності у сфері валютних операцій необхідно активізувати зусилля щодо впровадження економічних засобів регулювання, систематизувати законодавство з питань валютно-банківського регулювання, зокрема провести його консолідацію та кодифікацію; внести зміни у діючий режим правового регулювання, створити сприятливіші умови для залучення до комерційних банків коштів фізичних осіб у іноземній валюті; переглянути наявну систему санкцій, що застосовуються до уповноважених банків за порушення валютного законодавства.

Для збереження умов стабільного функціонування валютного ринку і забезпечення позитивного впливу курсової політики на економіку та макроекономічні чинники необхідно здійснити комплекс заходів державної економічної політики щодо:

- державного стимулювання та підтримки українського експорту;
- державного стимулювання прямих іноземних інвестицій і створення сприятливого інвестиційного середовища;
- формування системи ефективного управління зовнішнім державним боргом і зменшення витрат на його погашення та обслуговування.

В цілому можна стверджувати, що центральний банк є найдієвішим органом регулювання валютних відносин в країні, що лише підкреслює його значення в сучасній системі регулювання економіки відкритого типу. При цьому однією з головних переваг такої моделі регулювання є те, що центральний банк має найкращі можливості здійснювати його комплексно, системно, що обумовлено наявністю в його розпорядженні інструментів різного характеру й типу [10, с. 25–29].

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Отже, проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки. Перш за все, необхідна підтримка строкового сегменту валютного ринку з боку органів влади, які сприятимуть зміцненню довіри до строкових валютних інструментів. Значного імпульсу розвитку строкового ринку надали б скоординовані дії Національного банку України, Державного комітету фінансового моніторингу, податкових органів, науковців, фахівців бірж і комерційних банків. Необхідно також створити інфраструктуру строкового ринку за цивілізованими стандартами, підкріплену адекватною законодавчою базою. Крім цього, держава в особі Національного банку може стати активним учасником такого ринку, підвищуючи, з одного боку, довіру до нього, а з іншого – укладаючи ті чи інші угоди, опосередковано демонструючи свої довгострокові наміри та бачення подальшого розвитку національного валютного ринку.

### **Список використаних джерел**

1. Мелих О. А. Валютно-курсова політика та її вплив на фінансову безпеку держави / О. А. Мелих // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 8. – С. 50–56.
2. Нідзельська І. Гнучкий режим курсоутворення: можливі наслідки для економічного розвитку України / І. Нідзельська // Банківська справа. – 2012. – № 1. – С. 45–50.
3. Олексюк Б. Проблеми курсоутворення в Україні / Б. Олексюк // Сучасність. – 2010. – № 11. – С. 85–90.
4. Рогач Ф. До системи валютних курсів / Ф. Рогач // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 4. – С. 56–61.
5. Шеломков В. Валютні операції в умовах кризи / В. Шеломков // Дебет-Кредит. – 2012. – № 51–52. – С. 15–21.
6. Щербакова О. Валютна політика Національного банку України / О. Щербакова // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 6. – С. 6–9.
7. Дахно І.І. Світова економіка : [навч. посібник] / Дахно І.І. – К. : ЦНЛ, 2006. – 320 с.
8. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zn.ua/>
9. Береславська О. Курсова політика в Україні: тенденції та перспективи / О. Береславська // Вісник НБУ. – 2011. – № 2. – С. 10–15.

10. Боришкевич О. Світовий валютний ринок: стан та динаміка / О. Боришкевич // Вісник НБУ. – 2011. – № 3. – С. 25–29.

11. Дзюблюк О.В. Організаційно-економічний механізм функціонування комерційних банків на валютному ринку / О.В. Дзюблюк, О.С. Пруський. – Тернопіль : ТНЕУ, 2008. – 296 с.

12. Пруський О.С. Проблеми становлення валютних відносин в Україні в перехідний період / О.С. Пруський // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – Тернопіль : Економічна думка, 2005. – Вип. 10. – С. 245–259.

УДК 336

Т. В. ГАНУЦАК

## **ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті проаналізовано методи оцінки фінансової безпеки підприємства. Запропоновано інтегральний показник фінансової безпеки підприємства. Для розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки підприємств враховувалися комплексні показники, які відображають фінансовий стан підприємств, зокрема наступні: ефективність (неефективність) майнового стану, рентабельність (нерентабельність), ліквідність, платоспроможність (неплатоспроможність), фінансовий стійкий (нестійкий) стан, ділова активність (затухання). Більшість вчених не виділяють майновий стан як елемент забезпечення фінансової безпеки.*

*Ключові слова: фінансова безпека, методи, підприємство, коефіцієнт кореляції Кендала, майновий стан, платоспроможність, ділова активність, рентабельність, фінансова стійкість.*

## **ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье проанализированы методы оценки финансовой безопасности предприятия. Предложен интегральный показатель финансовой безопасности предприятия. Для расчета интегрального показателя финансовой безопасности предприятий учитывались комплексные показатели, отражающие финансовое состояние предприятий, в частности следующие: эффективность (неэффективность) имущественного состояния, рентабельность (нерентабельность), ликвидность, платежеспособность (неплатежеспособность), финансовое устойчивое (неустойчивое) состояние, деловая активность (затухание). Большинство ученых не выделяют имущественное положение как элемент обеспечения финансовой безопасности.*

*Ключевые слова: финансовая безопасность, методы, предприятие, коэффициент корреляции Кендала, имущественное положение, платежеспособность, деловая активность, рентабельность, финансовая устойчивость.*

## **THE INTEGRAL INDICATOR OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE**

*The methods for evaluating financial security of enterprise were analyzed in this article. The integral indicator of financial security of enterprise is offered. The method of analysis based on the calculation of the integral index, given the scientific method of system analysis was proposed. A separate indicator of financial condition affects the financial security of the management subject. To calculate the integral indicator of financial security of enterprises considered comprehensive indexes which reflect the financial condition of enterprises, including the following: effectiveness (ineffectiveness) status, profitability (unprofitability), liquidity, solvency (insolvency), financially stable (unstable) state business activity (attenuation). The most scientists do not allocate property status of as part of financial security.*

*Keywords: financial security, the methods, the enterprise, the correlation coefficient Kendall, property status, solvency, business activity, profitability, financial stability.*

**Постановка проблеми.** В умовах модернізації вітчизняної економіки актуальним є питання оцінки фінансової безпеки підприємств. Виходячи з того, що фінансова безпека – це насамперед стан захищеності ресурсів підприємства, важливою складовою якого є фінансовий стан, слід вважати його показники та тенденції їх змін можливими для використання як індикатори фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Дані аналізу фінансової безпеки підприємства необхідні для визначення конкурентоспроможності підприємства на ринку, дають можливість визначити рейтингову шкалу розвитку підприємств однієї галузі в конкретному регіоні, забезпечують інформацією для визначення

фінансового стану при отриманні кредиту в комерційному банку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методи оцінки фінансової безпеки підприємств досліджували наступні вчені-економісти: О.В. Ареф'єва, Н.В. Білошкурська, К.С. Горячева, О.В. Нусінова та інші.

**Невирішені раніше частини загальної проблеми.** Методика оцінювання рівня фінансової безпеки підприємств в Україні не знайшла на сьогодні єдиної точки зору, тому й досі залишається дискусійним питанням на шляху до забезпечення фінансової безпеки підприємств. Ця процедура аналізу індикаторного стану підприємства досить складна та наукоємна.

**Формування цілей статті:**

- проаналізувати методи оцінки фінансової безпеки підприємства;
- запропонувати власний метод інтегральної оцінки фінансової безпеки підприємства.

**Результати дослідження.** Вчені-економісти по-різному підходять до питання оцінки фінансової безпеки суб'єктів господарювання. Так, О.В. Нусінова вважає, що на рівень фінансової безпеки підприємства впливає ступінь компенсації інвесторам втрати вартості капіталу шляхом виплати дивідендів. У разі, якщо виплачені дивіденди дорівнюють або більше економічної амортизації, зниження рівня фінансової безпеки не відбувається. При перевищенні економічною амортизацією суми виплачених дивідендів виникає заборгованість перед власниками, яку необхідно враховувати при розрахунку еталонної вартості бізнесу, на основі якої визначається рівень фінансової безпеки [1, с. 63, 64].

На думку автора, О.В. Нусінова не в повній мірі розглядає фінансову безпеку підприємства; це робиться з позиції інтересів власника суб'єкта господарювання, розглядаючи лише акціонерні товариства через виплачені дивіденди, компенсації інвесторам втрати вартості капіталу. По-перше, підприємство може працювати за рахунок лише власних коштів, що не розглядається; по-друге, крім амортизації, фізичного і морального зносу необхідно розглядати ще впровадження новітньої техніки і технологій, здійснення інноваційної діяльності, застосування наукових досліджень на практиці.

О.В. Ареф'єва пропонує для визначення фінансової безпеки підприємства використовувати оцінку фінансової стійкості, платоспроможності (ліквідності), оборотності активів, оборотності капіталу, рентабельності та проводити інтегральний фінансовий аналіз [2, с.17–26].

Автор також підтримує думки О.В. Ареф'євої, але вважає, що не доречним є вживання поняття «інтегральний фінансовий аналіз», адже аналіз – це розкладання предмета чи явища на певні складові частини, а інтегральний показник передбачає синтез окремих індикаторів.

Н.В. Білошкурська пропонує оцінювати фінансово-економічну безпеку підприємств на основі індексу, до якого слід віднести коефіцієнт фондівдачі основних засобів, коефіцієнт продуктивності праці, коефіцієнт фондоозброєності, коефіцієнт матеріалівдачі, коефіцієнт оборотності оборотних запасів, коефіцієнт зносу основних засобів [3, с.155, 156].

Автор не погоджується з Н.В. Білошкурською, тому що вважає її підхід досить вузьким і пропонує більш комплексно підходити до оцінки фінансової безпеки підприємств на основі інтегрального показника з врахуванням комплексних показників фінансового стану підприємства.

К.С. Горячева основним елементом оцінки рівня забезпечення фінансової безпеки підприємства вважає чистий прибуток. На основі цього критерію можна будувати всю систему показників, які характеризують стан фінансової безпеки. Індикатори або показники фінансової безпеки виступають як кількісні характеристики стану фінансової діяльності, що відібрані для характеристики фінансової безпеки підприємства [4, с.65–67].

Автор дотримується думки, що оцінку фінансової безпеки підприємств потрібно здійснювати більш комплексно. Дійсно, на фінансову безпеку підприємства впливає чистий прибуток, але ж є ще власні кошти підприємства, рентабельність, фінансова стійкість, ділова активність, майновий стан, платоспроможність, ліквідність, рівень ризику, наприклад: ризик господарський – пов'язаний з невизначеністю через нестачу інформації; інноваційний ризик

– при впровадженні нового проекту, який може виявитися нереалізованим, неефективним чи менш ефективним, ніж планувалося; ризик підприємницький – небезпека виникнення матеріальних і фінансових збитків, вимірюється за допомогою сили впливу операційного важеля; ризик інвестиційний – знецінення капіталовкладень у результаті діяльності органів державної влади.

Автор пропонує здійснювати оцінку фінансової безпеки підприємств за власною методикою. Припустимо, що комплексні показники фінансового стану однаковою мірою впливають на фінансову безпеку підприємств, тоді формула для розрахунку інтегральної оцінки буде наступною, а саме:

$$S_{ФБП} = S_R + S_{П} + S_{ДА} + S_{ФС} + S_{МС}, \quad (1)$$

де  $S_{ФБП}$  – інтегральний показник фінансової безпеки (небезпеки) підприємства;  
 $S_R$  – комплексний показник оцінки рентабельності (збитковості);  
 $S_{П}$  – комплексний показник оцінки платоспроможності (неплатоспроможності);  
 $S_{ДА}$  – комплексний показник оцінки ділової активності (затухання);  
 $S_{ФС}$  – комплексний показник оцінки фінансової стійкості (непевності, нестійкої діяльності);

$S_{МС}$  – комплексний показник ефективності (неефективності) майнового стану.

Але, на думку автора, дані індикатори фінансового стану не однаково впливають на фінансову безпеку підприємства, оскільки відображають різні напрями, сфери та часові рамки фінансової та виробничо-господарської діяльності суб'єкта господарювання.

Саме тому, необхідно вводити вагові коефіцієнти до кожного з запропонованих комплексних індикаторів. Автором пропонується ввести вагові коефіцієнти на основі розрахунку коефіцієнта рангової кореляції Кендала, який застосовується для виявлення взаємозв'язку між кількісними та якісними показниками. Він показує лінійний зв'язок.

Коефіцієнт кореляції Кендала розраховується наступним чином, а саме [5]:

$$\tau = \frac{2S}{n(n-1)}, \quad (2)$$

де  $n$  – число спостережень;

$S$  – сума різниць між числом послідовностей і числом інверсій за другою ознакою;

$S = P - Q$ ;

$P$  – сумарне число спостережень, наступних за поточними спостереженнями з великим значенням рангів  $Y$ ;

$Q$  – сумарне число спостережень, наступних за поточними спостереженнями з меншим значенням рангів  $Y$ ;

$\tau \in [-1; 1]$ .

Розрахунок даного коефіцієнта виконується в наступній послідовності:

1) значення  $X$  ранжуються в порядку зростання або зменшення;

2) значення  $Y$  розташовуються в порядку, відповідному значенням  $X$ ;

3) для кожного рангу  $Y$  визначається число наступних за ним значень рангів, що перевищують його величину; підсумовуючи таким чином числа, визначається величина  $P$  як міра відповідності послідовностей рангів по  $X$  і  $Y$  і враховується зі знаком (+);

4) для кожного рангу  $Y$  визначається число наступних за ним рангів, менших його величини. Сумарна величина позначається через  $Q$  і фіксується зі знаком (-);

5) визначається сума балів за всіма членами ряду.

Властивості коефіцієнта рангової кореляції Кендала:

а) якщо ряди, що ранжуються за обома ознаками повністю збігаються (тобто кожен об'єкт займає одне і те ж місце в обох рядах), то коефіцієнт рангової кореляції повинен бути рівний +1, що означає повну позитивну кореляцію;

- б) якщо об'єкти в одному ряду розташовані у зворотному порядку в порівнянні з другим, коефіцієнт дорівнює -1, що означає повну негативну кореляцію;
- в) у інших ситуаціях значення коефіцієнта розташовані в інтервалі [-1, 1];
- г) зростання модуля коефіцієнта від 0 до +1 характеризує збільшення взаємозв'язку між двома рядами, що ранжувалися.

Припустимо, що фінансова безпека підприємства ( $Y$ ), а показники його фінансового стану ( $X_1, X_2, X_3, X_4, X_5$ ).

Тоді, фінансову безпеку для підприємств, яка розраховувалася автором на основі фінансової звітності як середнє значення кожного із комплексних показників фінансового стану, умовно позначимо наступним чином для:

- ПАТ "Племптахорадгосп Броварський" ( $Y_1$ ) [6];
- ТОВ "Птахофабрика Київська" ( $Y_3$ ) [7];
- ПАТ "Крушинський птахівничий комплекс" ( $Y_4$ ) [8];
- ПАТ "Птахофабрика "Васильківська" ( $Y_2$ ) [9];
- ПАТ "Птахофабрика Україна" ( $Y_5$ ) [10].

Відповідно, умовне позначення для:

- ПАТ "Племптахорадгосп Броварський"  $S_{MC}(X_{1.1.}), S_{DA}(X_{1.2.}), S_R(X_{1.3.}), S_{\Pi}(X_{1.4.}), S_{\Phi C}(X_{1.5.})$ ;
- ПАТ "Птахофабрика "Васильківська"  $S_{MC}(X_{2.1.}), S_{DA}(X_{2.2.}), S_R(X_{2.3.}), S_{\Pi}(X_{2.4.}), S_{\Phi C}(X_{2.5.})$ ;
- ТОВ "Птахофабрика Київська"  $S_{MC}(X_{3.1.}), S_{DA}(X_{3.2.}), S_R(X_{3.3.}), S_{\Pi}(X_{3.4.}), S_{\Phi C}(X_{3.5.})$ ;
- ПАТ "Крушинський птахівничий комплекс"  $S_{MC}(X_{4.1.}), S_{DA}(X_{4.2.}), S_R(X_{4.3.}), S_{\Pi}(X_{4.4.}), S_{\Phi C}(X_{4.5.})$ ;
- ПАТ "Птахофабрика Україна"  $S_{MC}(X_{5.1.}), S_{DA}(X_{5.2.}), S_R(X_{5.3.}), S_{\Pi}(X_{5.4.}), S_{\Phi C}(X_{5.5.})$ .

Розрахуємо коефіцієнт кореляції Кендала для комплексних показників майнового стану, ділової активності, рентабельності, платоспроможності та фінансової стійкості за період з 2002 року по 2010 рік та визначимо середнє значення відповідного коефіцієнта (табл. 1).

Таблиця 1

Коефіцієнт кореляції для	Роки									Середнє значення
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	
$S_{DA}$	1	0,6	0,8	0,8	1	0,8	0,8	0,8	0,6	<b>0,8</b>
$S_{MC}$	0,6	0,6	0,2	0,2	0,6	0,2	0,2	0,6	0,2	<b>0,38</b>
$S_R$	0,6	0,4	0,2	0,2	0,6	0,6	0,4	0,6	0,2	<b>0,42</b>
$S_{\Pi}$	0,4	0,6	0,8	0,2	0,2	0,2	0,4	0,6	1	<b>0,49</b>
$S_{\Phi C}$	0,4	0,4	0,8	0,6	0,4	0,1	0,4	0,2	0,6	<b>0,43</b>

Визначивши вагові значення за допомогою коефіцієнта кореляції Кендала, автор пропонує наступну формулу розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки суб'єкта господарювання:

$$S_{\Phi \Pi} = 0,42 S_R + 0,49 S_{\Pi} + 0,8 S_{DA} + 0,43 S_{\Phi C} + 0,38 S_{MC}. \quad (3)$$

До складу комплексного показника ефективності (неефективності) майнового стану  $S_{MC}$  пропонуємо віднести частку оборотних виробничих фондів в обігових коштах, частку основних засобів в активах, коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оновлення основних засобів, частку довгострокових фінансових інвестицій в активах, частку оборотних виробничих активів, частку оборотних виробничих фондів в обігових коштах, коефіцієнт мобільності активів.



Для розрахунку комплексного показника ділової активності (затухання)  $S_{ДА}$  нами враховуються наступні індикатори: оборотність активів, фондвіддача, коефіцієнт оборотності обігових коштів, коефіцієнт оборотності запасів, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності готової продукції, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

До комплексного показника оцінки рентабельності (збитковості)  $S_R$  пропонуємо враховувати рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності, рентабельність капіталу, рентабельність власного капіталу, рентабельність виробничих фондів, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації, рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності, рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком, коефіцієнт реінвестування, коефіцієнт стійкості економічного зростання, співвідношення сплачених відсотків і прибутку.

До комплексного показника оцінки фінансового стану (непевності, нестійкої діяльності) підприємства  $S_{ФС}$  пропонуємо віднести коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами, маневреність робочого капіталу, маневреність власних обігових коштів, коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами запасів, коефіцієнт покриття запасів, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнт концентрації позикового капіталу, коефіцієнт фінансової стабільності, показник фінансового левериджу, коефіцієнт фінансової стійкості.

До комплексної оцінки показника платоспроможності (неплатоспроможності)  $S_{П}$  відносимо коефіцієнт ліквідності поточної, коефіцієнт ліквідності швидкої, коефіцієнт ліквідності абсолютної, співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості.

Вказаний механізм практичного кількісного підрахунку стану фінансової безпеки підприємства є прийнятним у разі цілеспрямованого відслідковування та кількісної оцінки безпеки в динаміці, порівнянні, здійсненні рейтингової оцінки конкретної галузі.

Методом експертних оцінок були встановлені нормативні значення інтегрального показника фінансової безпеки підприємства, а саме:

[-5 до 0] – небезпечний фінансовий стан підприємства;

[від 0 до 1] – забезпечення низького рівня фінансової безпеки підприємства;

[від 1 до 5] – забезпечення середнього рівня фінансової безпеки суб'єкта господарювання;

[5 і вище] – забезпечення високого рівня фінансової безпеки підприємства.

**Висновки.** Автор дотримується думки, що фінансову безпеку необхідно досліджувати комплексно. Тому вважає, що окремий показник фінансового стану впливає на фінансову безпеку суб'єкта господарювання. Для розрахунку інтегрального показника фінансової безпеки підприємств враховувалися комплексні показники, які відображають фінансовий стан підприємств, зокрема наступні: ефективності (неефективності) майнового стану, рентабельності (нерентабельності), ліквідності, платоспроможності (неплатоспроможності), фінансового стійкого (нестійкого) стану, ділової активності (затухання). Більшість вчених не виділяють майновий стан як елемент забезпечення фінансової безпеки.

#### **Список використаних джерел**

1. Нусінова О.В. Оцінка фінансової безпеки підприємств з урахуванням інтересів власників / О.В. Нусінова // Академічний огляд. – 2011. – Вип. № 2(35). – С. 60–64.
2. Ареф'єва О.В. Реструктуризація системи управління фінансовими ресурсами підприємства / О.В. Ареф'єва // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – Вип. 11. – С. 17–26.
3. Білошкурська Н.В. Формування індексу ресурсної складової економіко-організаційного механізму економічної безпеки підприємств АПК Черкаської області / Н.В. Білошкурська // Економічні науки. – Чернівці : ЧТЕІ КНТЕУ. – 2011. – Вип. 4(44). – С. 154–158.
4. Горячева К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі

економічної безпеки / К.С. Горячева // Економіст. – 2003. – Вип. 8. – С. 65–67.

5. Дубатовская М.В. Теория вероятностей и математическая статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bsu.by/Cache/pdf/372343.pdf>

6. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс] / ВАТ «Племптахорадгосп Броварський». – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/05477043>

7. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс] / ЗАТ «Птахофабрика Київська». – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/05513187>

8. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс] / ВАТ «Крушинський птаховий комплекс». – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/30967249>

9. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс] / ВАТ «Птахофабрика Васильківська». – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/05513193>

10. Звітність українських підприємств [Електронний ресурс] / ВАТ «Птахофабрика Україна». – Режим доступу : <http://smida.gov.ua/db/participant/05477066>

---

В. В. КОРНЄСВ  
І. М. ДОРОТЮК

## ПРОВЕДЕННЯ КРЕДИТНИХ ОПЕРАЦІЙ КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ УКРАЇНИ

*У статті викладено та проаналізовано проведення кредитних операцій комерційними банками України. Проведено дослідження діяльності комерційних банків як основних інститутів ринку кредитування. Здійснено аналіз динаміки та структури наданих кредитних ресурсів банківськими установами. Досліджено обсяги виданих кредитів за строками погашення та за видами позичальників, а також надано характеристику структури кредитів комерційних банків, аналіз сучасного стану кредитування в Україні, пропозиції шляхів реформування системи надання кредитів комерційними банками фізичним і юридичним особам. Визначено основні проблеми функціонування комерційних банків на кредитному ринку України та запропоновано можливі шляхи їх вирішення. Кредит є об'єктивною вартісною категорією, складовою частиною товарно-грошових відносин; це необхідність викликана існуванням товарно-грошових відносин. Кредит відіграє важливу роль в економіці України, особливо у період становлення в ній ринкової інфраструктури та здійснення структурної перебудови народного господарства. Він сприяє прискоренню роздержавлення власності, допомагає швидкому перерозподілу грошових коштів, що дає можливість у стислі строки здійснити переорієнтацію виробництва і оздоровити економіку.*

*Ключові слова: комерційний банк, кредитна операція, кредитна політика, кредитний портфель, кредитний ризик, кредитоспроможність, фінансова стабільність.*

## ПРОВЕДЕНИЕ КРЕДИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ УКРАИНЫ

*В статье изложено и проанализировано проведение кредитных операций коммерческими банками Украины. Проведено исследование деятельности коммерческих банков как основных инструментов рынка кредитования. Осуществлен анализ динамики и структуры предоставленных кредитных ресурсов банковскими учреждениями. Исследованы объемы выданных кредитов по срокам погашения и по видам заемщиков, а также охарактеризованы структуры кредитов коммерческих банков, анализ современного состояния кредитования в Украине, предложения путей реформирования системы предоставления кредитов коммерческими банками физическим и юридическим лицам. Определены основные проблемы функционирования коммерческих банков на кредитном рынке Украины и предложены возможные пути их решения. Кредит является объективной стоимостной категорией, составной частью товарно-денежных отношений, необходимостью, вызванной существованием товарно-денежных отношений. Кредит играет важную роль в экономике Украины, особенно в период становления в ней рыночной инфраструктуры и осуществления структурной перестройки народного хозяйства. Он способствует ускорению разгосударствления собственности, помогает быстрому перераспределению денежных средств, что дает возможность в сжатые сроки осуществить переориентацию производства и оздоровить экономику.*

*Ключевые слова: коммерческий банк, кредитная операция, кредитная политика, кредитный портфель, кредитный риск, кредитоспособность, финансовая стабильность.*

## REALIZATION OF CREDIT TRANSACTIONS BY COMMERCIAL BANKS OF UKRAINE

*The article describes and analyzes for credit operations of commercial banks in Ukraine. The research activities of commercial banks as the main instruments of credit market. The analysis of the dynamics and structure of credit provided by banking institutions. Investigated the volume of loans by maturity and by types of borrowers, and given the characteristics of the structure of commercial banks loans, the analysis of the current state of lending in Ukraine, offers paths reform of commercial banks to provide loans to natural entities. The main problems of commercial banks in the credit market of Ukraine and suggested possible solutions. Credit is the objective value categories, part of commodity-money relations, the need caused by the existence of commodity-money relations. Credit plays an important role in the economy of Ukraine, especially in the period of it market infrastructure and the implementation of structural adjustment of the economy. It accelerates denationalization helps rapid reallocation of funds provides an opportunity to make a short term reorientation of production and improve the economy.*

*Keywords: commercial bank credit operation, credit policy, loan portfolio, credit risk, credit, financial stability.*

**Постановка проблеми.** В ринкових умовах господарювання суб'єкти підприємницької діяльності відчують постійну нестачу фінансових ресурсів, що спричинена здійсненням активної інвестиційної та інноваційної політики. На ринку кредитування безпосереднім задоволенням потреб фізичних та юридичних осіб у капіталі займається кредитна система, до

якої входять національний банк, комерційні банки та інші кредитні інститути. Провідними кредитними інститутами, які займають основну частину ринку кредитування, є комерційні банки. Перш за все, це зумовлено тим, що найбільш поширеним джерелом залучення додаткових фондів грошових коштів суб'єктами господарювання на сьогодні є кредити комерційних банків. Необхідно відмітити, що функціонування даних інститутів на кредитному ринку України пов'язане з низкою проблем, які перешкоджають ефективному їх розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний доробок у теорію грошово-кредитного регулювання належить М.І. Туган-Барановському, Дж. М. Кейнсу, М. Фрідману та іншим. Серед вітчизняних учених, які на сучасному етапі займаються економічними дослідженнями впливу кредиту та кредитних відносин на розвиток економіки, особливої уваги заслуговують праці О.Д. Василика, А.С. Гальчинського, А.М. Герасимовича, І.С. Гуцала, О.В. Дзюблюка, Б.С. Івасіва, О.Т. Євтуха, Л.Л. Кот, В.Д. Лагутіна, І.М. Лазепка, В.І. Міщенко, А.М. Мороза, Ю.А. Потійка, М.Ф. Пуховкіної, М.І. Савлука, В.Т. Сусіденка та інших [5, с.56].

Ціль статті – дослідити та проаналізувати динаміку показників за різними видами кредитних операцій комерційних банків України.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах економічної нестабільності діяльність комерційних банків виявилась пов'язаною з проблемою неповернення кредитів, до чого призвело різке зниження кредитоспроможності, тобто неможливість своєчасного та в повному обсязі повернення одержаних позичок. Ця проблема, в свою чергу, пов'язана з різким спадом виробництва в реальному секторі економіки, але суттєвий вплив на неї мала і недостатньо виважена політика багатьох комерційних банків “нової хвилі”, що виникли в умовах високої інфляції і головне джерело своїх прибутків вбачають у високих відсотках за кредити. Хоча частково ситуація й змінюється на краще, але все ще залишається вкрай напруженою, оскільки такого натиску не витримують не тільки клієнти банків, але й банки. Так, станом на 31.12.2012 р. із 231 комерційного банку 22 перебували в процесі ліквідації, 8 збанкрутіли, щодо 6 банків прийнято рішення припинення діяльності, а 28 комерційних банків працюють у режимі фінансового оздоровлення.

За 2009–2012 роки темпи кредитування комерційними банками суб'єктів господарювання суттєво сповільнились. Станом на 01.06.2012 р. залишки заборгованості за кредитами склали 5.09 млрд грн, тоді як на кінець 2011 року вони склали 5.45 млрд грн. В 2010 році в порівнянні з 2009 обсяги кредитування зросли в 5–7 разів, у 2009 – тільки на 10%, в 2008 році – лише на 5% [2].

Значні зміни в структурі як короткотермінового, так і довготермінового кредитування відображають реальні труднощі перехідного періоду до ринкових відносин. За останні два роки частка кредитів у матеріальне виробництво скоротилась на 6,3 %, тоді як кредити для здійснення розрахунків збільшилась на 7,9%, хоча кризу неплатежів ще не вдалося подолати і позитивних зрушень у вирішенні цього питання ще не помітно.

Найбільшими позичальниками комерційних банків поки що залишаються фізичні та юридичні особи. На них у грудні 2012 року припадає близько 60% кредитів.

У зв'язку з цілою низкою чинників макро- та мікроекономічного характеру розгортання короткострокового та довгострокового кредитування об'єктів господарської діяльності в останні роки було гіпертрофованим, а тому негативно вплинуло на перебіг деяких економічних подій і явищ. Стрімке наростання обсягів кредитування в 2010–2012 роках на фоні запровадженої Національним банком України політики “дешевих грошей” призвело до стрімкого підвищення облікової ставки.

Відповідно до такого підвищення облікової ставки зросли і процентні ставки комерційних банків: в 2011 – 1,41%, в 2012 – 2,65%. Слід зазначити, що на фоні такого розбалансування фінансово-кредитної системи політика багатьох комерційних банків не була виваженою – більшість з них намагалась одержати максимальний прибуток, орієнтуючись на один вид активних операцій – кредитування, причому в досить агресивній формі.

Проведений аналіз дозволяє зрозуміти, чому в комерційних банках виникли проблеми з поверненням кредитів. Перша і головна причина – економічний егоїзм банків, небажання зрозуміти потреби клієнтів і допомогти їм у розв'язанні їх фінансових проблем. Друга причина – гіпертрофоване уявлення про сутність і завдання банку: більшість банківських працівників частіше за все не мали необхідної освіти і не знають або просто не розуміють сутність всіх активних операцій банку і тому сконцентровують діяльність в основному на кредитуванні.

Станом на 31.12.2012 безнадійні кредити, видані комерційним банкам, склали близько 10–15%. Прострочені кредити за 2012 рік зросли на 31.9%. Питома вага пролонгованих кредитів на початок 2012 року складала 15.3%, що свідчить про нестабільність комерційних банків [2].

Слід сказати про надання кредитів нерезидентам – у 2008–2012 роках кредити, видані в іноземній валюті, фактично на 55–65% були прострочені або пролонговані, що наводить на думку про безпідставність їх надання.

Грунтуючись на проведеному аналізі, потрібно зазначити, що досить важливою проблемою є визначення кредитоспроможності клієнта та розробка стратегії своєї діяльності.

Згідно з Положенням Національного банку України “Про кредитування” №246 від 29.09.05 (з наступними доповненнями) головним принципом кредитування банків є забезпеченість кредиту, що означає наявність у банку права для захисту своїх інтересів, недопущення збитків від неповернення боргу через неплатоспроможність позичальника. Відповідно до даного Положення основними критеріями оцінки кредитоспроможності позичальника можуть бути:

- забезпеченість власними коштами не менш, ніж на 50% видатків позичальника (клієнта);
- репутація позичальника (кваліфікація, здібності керівника, дотримання ділової етики, договірної, платіжної дисципліни тощо);
- оцінка продукції, що випускається, наявність замовлення на її реалізацію, конкурентоздатність на внутрішньому та зовнішньому ринках, попит на продукцію, обсяги експорту;
- економічна кон'юнктура (перспективи розвитку підприємства-позичальника) [3].

Аналізуючи існуючі критерії, можна сказати, що крім першого, решта мають якісний характер, а завдання визначення певних кількісних параметрів та їх оцінки повністю покладені на менеджерів комерційного банку. Згідно з вказаними критеріями оцінки кредитоспроможності позичальника у вітчизняній практиці всі кредити поділяються на п'ять груп: стандартні, нестандартні, сумнівні, небезпечні та безнадійні.

Головною метою оцінки кредитоспроможності клієнта є визначення ризику, який банк може взяти на себе, обсягів капіталу, що перебувають під ризиком, та розробка заходів щодо запобігання або усунення ризику. Всебічна оцінка фінансової стійкості позичальника та врахування можливих ризиків за кредитними операціями дають змогу комерційному банку більш ефективно здійснювати управління кредитними ресурсами та одержувати стабільні прибутки.

Ще однією проблемою забезпечення повернення наданих позичок є визначення форм та джерел забезпечення повернення позики, під якими розуміють конкретне фінансове джерело погашення боргу, юридичне оформлення права позичальника на його використання, організацію контролю банку за достатністю та сприйнятливостю цього джерела, що гарантувало б позичальнику збереження та мобільність його позичкових ресурсів.

Із загального обсягу кредитної заборгованості комерційним банкам України станом на 31.12.2012 р. 44,2% кредитів видано під заставу майна, 12,4% під страхування, гарантію та поручительство, 2,7% під гарантію уряду, а 5,2% під гарантію інших банків, 35,5 – інші кредити. Таким чином, переважною формою забезпечення повернення кредиту є його видача під заставу високоліквідних матеріальних об'єктів, цінностей та іншого майна. Останнім часом поширення набуває тенденція видачі позики під заставу цінних паперів, яку можна охарактеризувати позитивно, особливо коли мова йде про облігації внутрішньої державної

позики, що мають 100% ліквідність [2].

Про розвиток короткострокового і довгострокового кредитування свідчать наступні дані (таблиця 1).

Таблиця 1

**Обсяги і структура кредитів, наданих комерційними банками суб'єктам господарювання 2009–2012 рр.**

Роки	Всього	В тому числі			
		у валюті		за терміном	
		національній	іноземній	короткострокові	довгострокові
Залишки заборгованості на кінець періоду, млн грн.					
2009	1558	1199	359	1381	176
2010	4113	3029	1084	3678	435
2011	5452	4102	1350	4885	607
2012	5093	3752	1350	4472	621
Питома вага у загальному обсязі, %					
2009	100	77,0	23,0	88,7	11,3
2010	100	73,6	26,4	89,4	10,6
2011	100	75,2	24,8	88,9	11,1
2012	100	73,2	26,3	87,8	12,2

Аналізуючи дані табл. 1, можна зробити висновок, що з плином часу питома вага кредитів, виданих в національній валюті, збільшується, а в іноземній – зменшується.



**Рис. 1. Питома вага кредитів у 2009–2012 рр.**

Згідно з даними рис. 1, можна зробити висновок, що в останній час зросла питома вага довгострокових кредитів, наданих українськими банками. Це можна пояснити тим, що банківські установи почали надавати кредити в галузі сільського господарства, які потребують довгострокових вкладень, а також частково тим, що велика частина кредитів пролонгована, що робить вигляд того, що банки надають довгострокові кредити.

**Висновки дослідження.** З вище наведених даних можна зробити певні висновки про кредитні операції, які надаються комерційними банками. Більша кількість суб'єктів господарювання кредитується в національній валюті, ніж в іноземній. А що стосується терміну кредитування, то більша частина суб'єктів орієнтується на довгострокове

кредитування. Підводячи підсумки викладеного, слід зазначити актуальність питання оцінки кредитоспроможності клієнтів банку не тільки для них самих, але і для позичальника, оскільки правильне законодавче і нормативне врегулювання таких відносин сприяє своєчасному поверненню коштів, прискоренню обігу їх, стимулюючи тим самим подальший розвиток економіки.

Якщо порівнювати діяльність комерційних банків кілька років тому і в теперішній час, то можна сказати, що їх кредитна політика стала більш зваженою і менш ризиковою. Зокрема про цей факт свідчить те, що в структурі забезпечення наданих кредитів найбільшу питому вагу займають кредити, забезпечені заставою, – майже 45%.

#### **Список використаних джерел**

1. Аналіз діяльності комерційного банку / [за ред. Ф.Ф. Бутинця та ін.]. – Житомир : ПП "Рута", 2005. – С. 384.
  2. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Bank\\_supervision/index.htm](http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/index.htm).
  3. Про кредитування [Електронний ресурс] : положення : [прийнято НБУ 28.09.95 № 246]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
  4. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР 07 грудня 2000 року № 2121-III]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/conv>.
  5. Сучасний комерційний банк. Управління та операції / [за ред. В.М. Усоскін]. – М. :АНТИДОР, 2006. – С. 56–59.
-

В. В. КОРНЄСВ  
О. Ю. ЛЕЗНІЮК

## СТРУКТУРА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

*У статті розглянуто ефективність функціонування будь-якого підприємства, яке залежить від правильної стратегії управління структури капіталу. Деталізовано економічну базу створення і розвитку підприємства. Охарактеризовано капітал підприємства як загальну вартість у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестовану у формування його активів. Вказані методи оптимізації структури капіталу. Конкретизуються етапи здійснення процесу оптимізації структури капіталу підприємства. Наводиться приклад аналізу зарубіжної практики щодо процесу управління капіталом. Відображаються показники якості управління капіталом щодо ступеня оптимальності його структури.*

*Ключові слова: капітал, підприємницький ризик, фінансовий ризик, капітал підприємства.*

## СТРУКТУРА КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЕ ОПТИМИЗАЦИИ

*В статье рассмотрена эффективность функционирования любого предприятия, которое зависит от правильной стратегии управления структуры капитала. Детализирована экономическая база создания и развития предприятия. Капитал предприятия охарактеризован как общая стоимость в денежной, материальной и неимущественной формах, инвестированная в формирование его активов. Указаны методы оптимизации структуры капитала. Конкретизируются этапы осуществления процесса оптимизации структуры капитала предприятия. Приводится пример анализа зарубежной практики относительно процесса управления капиталом. Отображаются показатели качества управления капиталом относительно степени оптимума его структуры.*

*Ключевые слова: капитал, предпринимательский риск, финансовый риск, капитал предприятия.*

## STRUCTURE OF ENTERPRISE CAPITAL AND WAYS OF ITS OPTIMIZATION

*The article considers the efficiency of any business that depends on the proper management strategies of capital structure. Detailed the economic base of the enterprise development and creation. Characterized capital of the enterprise as the total value of cash, tangible and intangible forms that were invested in the formation of its assets. Were mentioned the methods of optimize the capital structure. Specified stages of the implementation process of optimizing the capital structure of the enterprise. An example of the analysis of foreign practices on the management of capital is given below. Displays the quality of management to the degree of optimality of its structure. Analysis the structure of capital, which determines the way of receiving long-term financial resources. Provides the formation of capital structure that is associated with the peculiarities of parts: equity and debt. Summarize the preliminary assessment of the capital structure, which is usually made only on the basis of the financial statements. Specified the process of modelling to optimize the capital structure of the whole enterprise. The attention is paid to the development of models to determine the optimal capital structure that would provide the determination of the ratio of equity and debt, in which a complex integral indicator reaches the maximum value.*

*Keywords: capital, enterprise risk, financial risk, capital of enterprise.*

**Постановка завдання.** Ефективність функціонування будь-якого підприємства залежить від правильної стратегії управління капіталом підприємства, її важливою складовою є оптимізація структури капіталу.

Капітал – основна категорія ринкового суспільства, яка постійно перебуває у русі. Як головна економічна база створення і розвитку підприємства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу. Капітал підприємства характеризує загальну вартість у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, інвестовану у формування його активів. Серед чинників виробництва (капітал, матеріальні і трудові ресурси) капітал відіграє пріоритетну роль. В умовах ринкової економіки для підприємств усіх форм власності й організаційно-правового статусу основними джерелами формування фінансового капіталу виступають як власні, так і позикові кошти.

Таким чином, структура капіталу визначає шлях одержання підприємством довгострокових фінансових ресурсів. Формування структури капіталу пов'язане з урахуванням особливостей частин: власного і позикового капіталу, тому проблема управління капіталом стає все більш актуальною. Саме капітал, будучи головною базою розвитку економіки, в процесі свого функціонування забезпечує інтереси як держави, так і



власників підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема оптимізації структури капіталу займалася як вітчизняні так і зарубіжні науковці. Серед вітчизняних науковців слід виділити Н.О. Байстрюченко [1, с.189], І.А. Бланк [2, с.45], А.Г. Семенов [7, с.137], І.Й. Яременко [9, с.121].

Наприклад, такі дослідники, як Н.О. Байстрюченко, І.А. Бланк, І.Й. Яременко наголошують на загальних проблемах управління структурою капіталу підприємства.

При цьому зазначимо, що вітчизняна практика управління капіталом характеризується занадто спрощеним підходом до формування структури джерел фінансування, а тому оцінка, отримана з огляду на використання такого підходу, часто є неадекватною та ігнорує вплив важливих факторів.

Метою статті є огляд, аналіз та порівняння методичних підходів до управління капіталом підприємства та його структурою, дослідження різноманітних трактувань сутності капіталу та його ролі в забезпеченні ефективної діяльності підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Капітал є надзвичайно багатоаспектною та неоднозначною категорією, що викликало відсутність єдиного твердження серед науковців, тому можна сьогодні зустріти велику кількість трактувань. Узагальнено надамо таке визначення поняття «капітал підприємства» – це фінансові ресурси суб'єкту господарювання, втілені в його майно (активи), що використовується для розширеного відтворення з метою отримання доходу [3].

Капітал підприємства формується за рахунок різних зовнішніх та внутрішніх джерел фінансування та розподіляється на матеріальні і нематеріальні активи, що створюють дохід, приймаючи участь в різних виробничих процесах. Тому тепер акцентуємо увагу на структурі капіталу підприємства [1].

Поняття "структура капіталу" в найбільш загальному виді характеризується всіма закордонними та вітчизняними економістами як співвідношення всіх форм власних та позичених фінансових коштів, що використовуються підприємством в процесі своєї господарської діяльності для фінансування активів.

Управління структурою капіталу є одним з найбільш складних і важливих завдань, яке полягає в знаходженні оптимального співвідношення між власним та залученим капіталом за різними оціночними критеріями. Управління капіталом передбачає реалізацію головної мети – зростання ринкової вартості підприємства та доходів його власників [10].

Структура капіталу, що використовується підприємством, визначає багато аспектів не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної його діяльності, здійснює активний вплив на кінцеві результати цієї діяльності. Вона впливає на коефіцієнт рентабельності активів та власного капіталу, визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) і остаточно формує співвідношення в ступенях прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства [6].

Існує три найбільш поширених методи оптимізації структури капіталу:

- Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності. Цей метод ґрунтується на багатоваріантних розрахунках рівня фінансової рентабельності (рентабельності власного капіталу) при різній структурі капіталу.

- Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості. Метод ґрунтується на попередній оцінці власного і позиченого капіталів за різних умов їх формування, обслуговування та здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу і, таким чином, пошуку найбільш реальної ринкової вартості підприємства.

- Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Він пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства: необоротних активів, оборотних активів (з розбиттям їх на постійну і змінну частини) [2].

Визначимо етапами, за якими здійснюється процес оптимізації структури капіталу підприємства:

1. Аналіз капіталу підприємства. Основною метою цього аналізу є виявлення тенденцій динаміки обсягу і складу капіталу в передплановому періоді, їх вплив на фінансову стійкість і ефективність використання капіталу.

На першій стадії аналізу розглядається динаміка загального обсягу й основних складових елементів капіталу порівняно з динамікою обсягу виробництва і реалізації продукції; визначається співвідношення власного і позиченого капіталу; в складі позиченого капіталу вивчається співвідношення довго- та короткострокових фінансових зобов'язань.

На другій стадії аналізу розглядається система коефіцієнтів фінансової стійкості підприємства, яка визначається структурою його капіталу. У процесі проведення такого аналізу розраховуються і вивчаються в динаміці такі коефіцієнти: автономії, коефіцієнт фінансового левериджу, коефіцієнт довгострокової фінансової незалежності.

На третій стадії аналізу оцінюється ефективність використання окремих елементів капіталу в цілому. У процесі проведення такого аналізу розраховуються в динаміці такі показники: період обороту капіталу, коефіцієнт рентабельності власного використаного капіталу, коефіцієнт рентабельності власного капіталу, капіталовіддача, капіталоємність реалізації продукції.

2. Оцінка основних факторів, які визначають формування структури капіталу. Практика показує, що не існує єдиних рецептів ефективного співвідношення власного і позиченого капіталу. Проте, існує ряд об'єктивних та суб'єктивних факторів, врахування яких дозволяє цілеспрямовано формувати структуру капіталу, забезпечуючи умови найбільш ефективного його використання на кожному конкретному підприємстві. Основними з цих факторів є: галузеві особливості операційної діяльності підприємства, кон'юнктура товарного ринку, кон'юнктура фінансового ринку, рівень рентабельності операційної діяльності, коефіцієнт операційного левериджу, ставлення кредиторів до підприємства, рівень оподаткування прибутку.

З урахуванням цих факторів управління структурою капіталу на підприємстві зводиться до двох основних напрямів: встановлення оптимальних рівнів для певного підприємства використання власного та залученого капіталів і забезпечення залучення на підприємство необхідних видів та обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури [5].

3. Оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності. Для проведення таких оптимізаційних розрахунків використовується механізм фінансового левериджу. Фінансовий леверидж характеризує використання підприємством позичених коштів та його вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власності капіталу.

4. Оптимізація капіталу за критерієм мінімізації його вартості. Процес цієї оптимізації базується на попередній оцінці вартості власного та залученого капіталу за різних умов його залучення і здійснення багатоваріантних розрахунків середньозваженої вартості капіталу.

5. Оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків. Цей метод оптимізації структури капіталу пов'язаний з процесом диференційного вибору фінансування різних складових активів підприємства. З цією метою всі активи підприємства поділяють на три групи: необоротні активи, постійна частина оборотних активів, змінна частина оборотних активів.

Існує три принципових підходи для фінансування вищезазначених груп активів підприємства, а саме:

- Консервативний, який передбачає використання власного капіталу і довгострокових зобов'язань для формування необоротних активів та половини змінної частини оборотних активів. Перевагою цього підходу є забезпечення мінімального ризику, так як короткострокові зобов'язання використовуються у незначних обсягах для формування змінної частини оборотних активів. У той же час така політика фінансування дуже обтяжлива для підприємства у зв'язку з високою вартістю капіталу, що використовується.

- Агресивний підхід спрямований на використання власного капіталу та довгострокових зобов'язань лише для фінансування необоротних активів. Ця політика

фінансування активів забезпечує найнижчу вартість капіталу підприємства, проте вона обмежена занадто високим ризиком можливості втрати або недостатності капіталу.

- Компромісний підхід передбачає фінансування необоротних активів та постійної частини оборотних активів за рахунок власного капіталу та довгострокових зобов'язань. Така політика залучення джерел дає змогу досягти компромісу між вартістю капіталу та ризиком його втрати [7].

6. Формування показника цільової структури капіталу. Граничні межі максимально рентабельної та мінімально ризикованої структури капіталу дають змогу визначити поле вибору конкретних його значень на певний період. У процесі його вибору враховуються раніше розглянуті фактори, які характеризують індивідуальні особливості діяльності певного підприємства. Остаточне рішення, що приймається з цього питання, дає можливість сформуванню на майбутній період показник "цільової структури капіталу", відповідно до якого здійснюватиметься подальше його формування на підприємстві шляхом залучення фінансових коштів з відповідних джерел [8].

Аналіз зарубіжної практики показує, що ніщо так не впливає на створення ринкової цінності компанії у довгостроковій перспективі, як процес управління капіталом. Незважаючи на це, у вітчизняній практиці корпоративного управління даному питанню не приділяється належна увага. Натомість, на більшості підприємств капітал розподіляється (в рамках процесу бюджетування) згідно з потребами у фінансуванні конкретних проектів, а не згідно зі стратегією довгострокового розвитку компанії. Як результат, інвестиційна стратегія часто не узгоджується з бізнес-стратегією, і, таким чином, не може забезпечити довгострокового зростання ринкової цінності підприємства. Отже, політика фінансування діяльності компанії має узгоджуватися зі стратегічними напрямками її розвитку.

Залучення капіталу вимагає використання конкретних фінансових інструментів, планування грошових надходжень і видатків, ефективного ризик-менеджменту. Одним з найважливіших показників якості управління капіталом є ступінь оптимальності його структури, що є фактором мінімізації вартості капіталу, необхідного для фінансування довгострокового розвитку компанії. З іншого боку, значна частка залучених коштів у структурі капіталу підвищує вірогідність настання стану неплатоспроможності та, відповідно, збільшує ризики для інвестора, що також підвищує необхідну норму доходності.

Один з найбільш ефективних економічно-організаційних методів управління структурою капіталу підприємства передбачає перегляд тих чи інших бізнес-процесів або всієї структури капіталу підприємства в цілому та їх оптимізацію шляхом моделювання процесу управління структурою капіталу. Для побудови моделі пропонується використовувати методології та стандарти, що дозволяють описати діяльність організації. Найбільш розповсюдженим, нескладним у використанні та економічним програмним засобом є методологія SADT (structured analysis and design technique) [4, с.189].

SADT – це основна методика, що заклала принципи сучасного моделювання, та яка є основою для розробки стандартів IDEF0. Особливостями стандарту IDEF0 є те, що він дозволяє подати алгоритм удосконалення у вигляді діаграми, наглядно представити послідовність етапів модельованого процесу.

Отже, щоб визначити необхідну структуру капіталу для підприємства, необхідно, насамперед, провести аналіз всього капіталу підприємства та визначити загальну потребу в ньому, виявити тенденції динаміки обсягу та складу капіталу, їхній вплив на фінансову стійкість та ефективність використання капіталу. Саме тому в результаті аналізу капіталу виявляється, який з видів оптимізації структури капіталу необхідно застосовувати для конкретного підприємства.

Тому, в подальшому доцільно розробити модель визначення оптимальної структури капіталу, яка б передбачала визначення такого співвідношення власного і позикового капіталу, при якому комплексний інтегральний показник досягає максимального значення. Такий алгоритм визначення оптимальної структури капіталу підприємства може бути використаний менеджерами на підприємстві для ефективного управління сукупним капіталом.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою у кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за умови якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Високий кінцевий результат діяльності підприємства значною мірою залежить від структури капіталу. Структура капіталу використовується для того, щоб визначити пропорції між різними джерелами, які підприємство використовує у своїй фінансовій діяльності.

Усі підприємства ставлять перед собою ціль залучення капіталу з різних джерел фінансування у такій пропорції, щоб загальна вартість капіталу підприємства була найменшою, а ринкова ціна підприємства була максимальною.

Забезпечення ефективного використання капіталу на підприємстві відноситься до числа найбільш відповідальних завдань фінансового менеджменту, а висока роль капіталу в економічному розвитку підприємства і забезпеченні задоволення інтересів держави, власників і персоналу, визначає його як головний об'єкт фінансового управління підприємством. Структура капіталу визначає багато аспектів господарської діяльності підприємства і суттєво впливає на її результати. Структура капіталу впливає на рівень рентабельності активів і власного капіталу, тобто на рівень економічної та фінансової рентабельності підприємства; визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості та платоспроможності, тобто рівень основних фінансових ризиків, а також формує співвідношення ступеня прибутковості та ризику в процесі розвитку підприємства. Тому, формуванню оптимальної структури капіталу має приділятися багато уваги.

#### **Список використаних джерел**

1. Байстрюченко Н. О. Вплив динаміки структури капіталу на фінансово-економічні результати діяльності підприємства : дис. ... канд. екон. наук / Байстрюченко Наталія Олегівна. – Суми, 2010. – 212 с.
2. Бланк І. А. Управління формуванням капіталу / І. А. Бланк. – К. : Ніка-Центр, 2006. – 520 с.
3. Квасницька Р. С. Управління цільовою структурою капіталу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Квасницька Р. С. – Хмельницький : Хмельницький НУ, 2005. – 18 с.
4. Квасницька Р. С. Причинні чинники динаміки цільової структури капіталу підприємств як потенціал підвищення ефективності їх підприємницької діяльності / Р.С. Квасницька // Вісник Львівської державної фінансової академії : збірник наукових статей. – Львів, 2005. – № 7. – С. 152–159.
5. Мойсеєнко І.П. Інвестування : [навч. посібник] / І.П. Мойсеєнко. – К. : Знання. – 2006. – 490 с.
6. Подольська В.О. Фінансовий аналіз : [навч. посібник] / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
7. Семенов А.Г. Ефективне управління структурою капіталу акціонерного товариства / А.Г. Семенов, О.О. Плаксюк, О.В. Ярошевська // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 2 (18). – С. 137–144.
8. Семенов А. Г. Методи оптимізації структури капіталу [Електронний ресурс] / А. Г. Семенов, С. А. Король. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal/%20>.
9. Яремко І.Й. Управління капіталом підприємства: економічний і фінансовий інструментарій : [монографія] / І.Й. Яремко. – Львів : Каменяр, 2006. – 176 с.
10. Суторміна В.М. Фінанси зарубіжних корпорацій : [підручник] / В.М. Суторміна. – К. : КНЕУ, 2004. – 566 с.

Ю. І. МАЙЛОВСЬКА  
В. В. КОРНЄЄВ

## СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕПОЗИТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*У статті розглянуто сутність депозитних послуг. Вказані переваги та недоліки розміщення депозиту. Висвітлено сучасний стан ринку депозитних послуг. Зазначені лідери та аутсайтери ринку депозитів. Викладено проблемні аспекти розвитку депозитних послуг в Україні.*

*Ключові слова: банківська система, депозитні послуги, депозити фізичних осіб, депозити юридичних осіб, депозитний портфель, недовіра до банків, мультивалютні внески.*

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

*В статье рассматривается сущность депозитных услуг. Указаны преимущества и недостатки размещения депозита, лидеры и аутсайдеры рынка депозитов. Освещено современное состояние рынка депозитных услуг. Изложены проблемные аспекты развития депозитных услуг в Украине.*

*Ключевые слова: банковская система, депозитные услуги, депозиты физических лиц, депозиты юридических лиц, депозитный портфель, недоверие к банкам, мультивалютные вклады.*

## MODERN STATUS AND PROBLEMS OF DEPOSIT SERVICE IN UKRAINE

*The article discusses the nature of deposit services. It outlines the advantages and disadvantages of placing the deposit. We review the current state of the market deposit services. Above are the leaders and outsiders of the deposit market. Also shown on the problematic aspects of deposit services in Ukraine. Nowadays the deposit market in Ukraine is able to stabilize after the global financial crisis. The number of deposits in Ukraine increased, the development of deposit operations is occurred. This is evidenced by the restoration of confidence in the banking sector. The article deals with the nature and purpose of deposit services they provide. Lists the features that are natural and legal persons placing their money on deposit. These advantages and disadvantages of deposit. The modern state of the market deposit services, including: increase in individual deposits in Ukrainian banks in 2012; currency composition of total deposit portfolio of Ukraine. These leaders and outsiders of the deposit market. Presents the problematic aspects of deposit services in Ukraine, among which is the main customer distrust in the stability and reliability of banks and foreign exchange jumps.*

*Keywords: banking, deposit services, retail deposits, corporate deposits, deposit portfolio, distrust of banks, multi contributions.*

**Постановка проблеми.** Успішний розвиток вітчизняної економіки як на макро-, так і на мікрорівнях залежить від прогресу в банківській системі, передусім від її здатності генерувати необхідні обсяги кредитних ресурсів. З іншого боку, в сучасних умовах посилюється ощадна активність населення і банки отримують змогу залучити більшу частину заощаджень.

Загальновідомою аксіомою вважається положення про те, що «кров'ю» сучасної економіки є грошові потоки, одне з джерел наповнення яких становлять депозитні вклади громадян та підприємств. З іншого боку, депозитні вклади дають їх власникам досить поширений в усьому світі вид пасивних доходів – проценти.

Актуальність теми зумовлена роллю депозитних операцій банків як вирішального фактора стабільності банківської системи в сучасних умовах нестачі ресурсів.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Даній темі сьогодні приділяють багато уваги спеціалісти і науковці. Значну увагу темі депозитів приділяли такі видатні зарубіжні вчені, як А. Маршал, А. Сміт, П. Роуз, а також вітчизняні науковці: М. Алексеєнко, О. Барановський, О. Дзюблук, А. Мороз, О. Огієнко, М. Савлук. У своїх працях вони розглядали економічне значення депозитних операцій, їх вплив на ресурсну базу банку, технологію проведення депозитних операцій з фізичними та юридичними особами, але недостатньо уваги приділено саме проблемам розвитку та функціонування депозитного ринку України.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження депозитних банківських послуг в

сучасних умовах та проблемних аспектів, які гальмують розміщення депозитів в Українських банках.

**Виклад основного матеріалу.** Практика функціонування комерційних банків охоплює величезний спектр різноманітних послуг, що надаються цими інститутами на фінансовому ринку. Особливе місце серед них належить депозитним послугам.

Депозитні банківські послуги належать до пасивних операцій банківської установи, тобто це операції, за допомогою яких банки формують свої грошові ресурси для проведення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій.

Метою надання депозитних послуг є:

- залучення коштів для подальшого їх розміщення в активні операції;
- залучення коштів для поповнення ліквідності з метою розрахунків за зобов'язаннями.

Депозит (вклад) – це кошти (в готівковій або безготівковій формі у національній або іноземній валюті, або у вигляді банківських металів), які банк прийняв від вкладника (або які надійшли для вкладника) на договірних засадах на визначений строк зберігання чи без зазначення такого строку (під процент або дохід в іншій формі) і підлягають поверненню вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору [5].

Розміщення грошових коштів у депозити для фізичних та юридичних осіб дає можливість:

- одержання стабільного доходу в національній та іноземній валюті у вигляді відсотку і на фіксований термін;
- встановлення оптимальних термінів виплати відсотків за внесок (щомісяця, щокварталу або після закінчення терміну дії депозитного договору);
- збільшення суми внеску протягом терміну дії депозитного договору залежно від умов договору;
- одержання гарантії своєчасного повернення коштів;
- використання депозитних коштів протягом терміну дії в якості забезпечення за необхідності одержання кредиту.

Для банківських установ депозитні операції є необхідними, оскільки надають банкам фінансові ресурси для здійснення своєї діяльності, підтримання поточної ліквідності тощо.

Водночас депозитні операції мають певні вади. По-перше, депозитне залучення коштів пов'язане зі значними маркетинговими зусиллями, грошовими та матеріальними витратами банків. По-друге, одну частину залучених коштів банки повинні зберігати в Національному банку України, а за іншу здійснювати платежі до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. По-третє, депозитне залучення коштів залежить в основному від ініціативи потенційних вкладників, а не від банку, якому часто буває важко, а то й неможливо здійснити оперативне залучення коштів у вклади.

Розвиток депозитного ринку в Україні залежить від процесів, які відбуваються на грошово-кредитному ринку та в економіці загалом. Депозитний ринок віддзеркалює загальний стан і тенденції грошово-кредитного ринку, вплив на нього інфляційних процесів та тенденцій до зростання грошових доходів населення [3].

Для того, щоб розкрити сучасний стан ринку депозитних послуг варто розглянути приріст вкладів фізичних осіб в українських банках в 2012 році. За даними НБУ (рис. 1), вересень 2012, так само як і попередній місяць, відзначився приростом строкових вкладів українців у банківських установах. Щоправда, порівняно з серпнем 2012 приріст цей був на 2 млрд грн менше. Однак обсяг коштів на рахунках до запитання у вересні 2012 виріс на 323 млн грн, на відміну від попереднього місяця, коли він скоротився одразу на 1,8 млрд. Тож загальний приріст коштів українських вкладників у банках у вересні 2012 майже не відрізнявся від серпневого і становив 4,4 млрд грн.

Станом на 1.10.2012 р. валютна структура загального депозитного портфелю України на 57% (303,5 млрд грн) складалась з гривневих вкладів, 43% (233,5 млрд грн) становили вклади в іноземній валюті (рис. 2).

Однак, протягом жовтня відбулося зниження гривневого депозитного портфелю до

299,5 млрд грн, тоді як валютні депозити зросли до 399,9 млрд грн (станом на 1.11.2012 р.) (рис. 3).

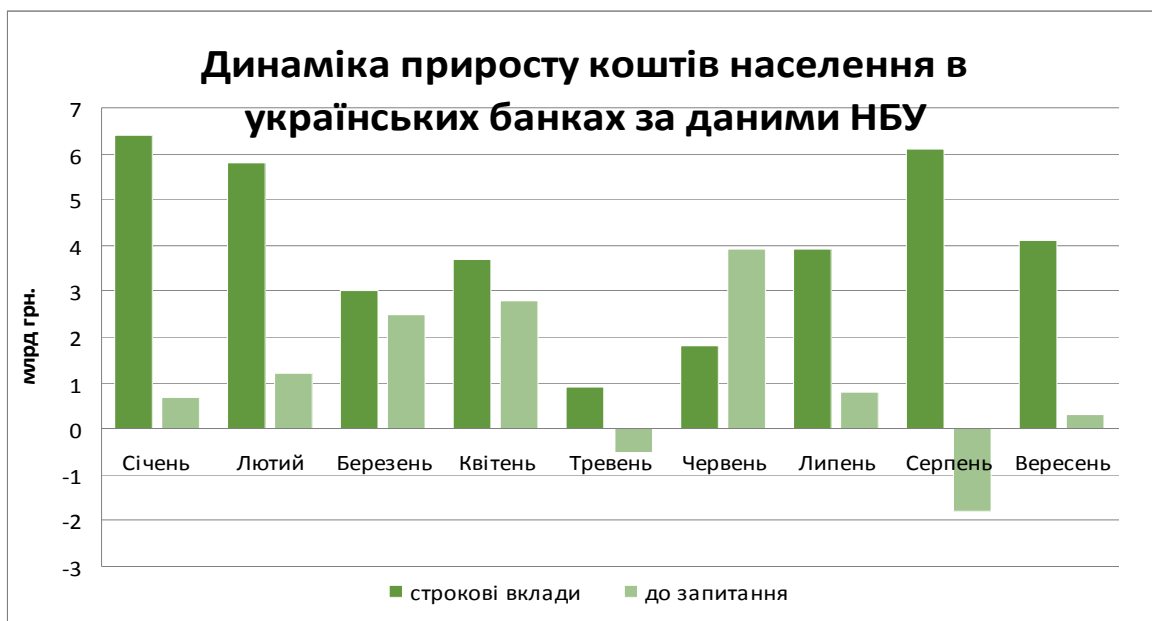


Рис. 1. Динаміка приросту коштів населення в українських банках за 2012 рік [4]



Рис. 2. Структура депозитів за валютами 01.10.2012 р. [6]

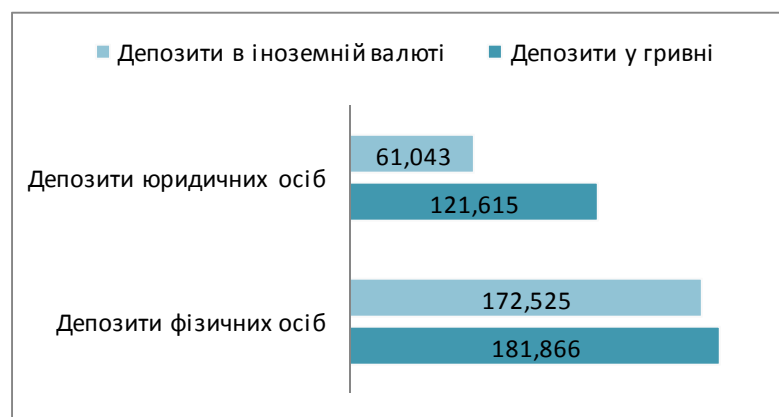


Рис. 3. Структура депозитів за валютами 01.10.2012 р. [6]

У депозитному портфелі юридичних осіб гривневі депозити суттєво випереджають обсяг валютних, що пов'язано з відсутністю валютних доходів у більшості юридичних осіб-вкладників і високою часткою поточних депозитів.

Таким чином, строкові грошові внески населення є основою стабільності банківської системи та прибутковості банків. Головна конкурентна боротьба на ринку банківських ресурсів точиться саме за цей сегмент клієнтів, про що свідчать високі ставки за депозитами фізичних осіб.

Лідерами ринку депозитів за абсолютним приростом загального депозитного портфелю за 3 квартали 2012 року були: «Приватбанк» (11308 млн грн), «Дельта банк» (4673 млн грн), «Сбербанк Росії» (3905 млн грн).

Найбільше скорочення депозитного портфелю в гривнях з початку 2012 року зафіксоване у наступних банках: «Промінвестбанк» (-2693 млн грн), «ПУМБ» (-2489 млн грн), «Укрсиббанк» (-1916 млн грн) [1].

Однією з проблем розвитку депозитних послуг є недовіра клієнтів до стабільності та надійності роботи банків.

Зберігати гроші вдома традиційно не тільки небезпечно, але й не вигідно. Сьогодні банки пропонують багато програм депозитних вкладів. Одні манять високими процентними ставками, інші – короткими термінами та можливістю одразу одержати відсотки, треті – обіцяють додаткові бонуси. Тоді виникає бажання покласти гроші на депозит у банк. Зазвичай, перше, що цікавить вкладника, – це надійність банку. Найбільш стабільними вважаються банки з іноземним і державним капіталом. Серед іноземних лідерів варто відзначити «Райффайзен Банк Аваль», «Креді Агріколь Банк», «Астра Банк», «Правекс Банк» [2].

Ще однією проблемою є валютні «стрибки». У Європі криза, в Америці чергові вибори, в Україні свої проблеми. Вкладнику складно визначитися, в якій валюті зберігати гроші. Тому найбільш зручним є внесок, який дозволяє міняти валюту – мультивалютний. Він, на думку експертів, сьогодні найбільш привабливий на ринку. Наприклад, вкладник розміщує в банку 10 тис. гривень під 20%. Припустимо, через деякий час курс долара в обмінниках почав зростати. Не треба панікувати, забираючи депозит і втрачаючи відсотки. Досить лише змінити валюту вкладу. Оформити подібний депозит може кожен, хто має вільні кошти в розмірі від 1000 гривень і більше, а термін вкладу можна обрати від трьох місяців і до року. Для прикладу, у вересні вклад «Мультивалютний» запропонував «Астра Банк», і вже сьогодні в банку констатують високий інтерес до цієї програми.

**Висновки.** Чим стабільніша економіка в країні і послідовніша фінансова політика державних органів та фінансових установ, тим більша довіра осіб, які володіють тимчасово вільними коштами, і тим охочіше вони звертаються до банківських установ для укладання депозитних договорів та розміщення своїх капіталів.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна побачити, що зараз депозитний ринок України перебуває у стані стабілізації після світової фінансової кризи. Відбувається розвиток вкладних операцій, зростає кількість депозитів на території України, збільшується обсяг строкових депозитів, що свідчило про відновлення довіри до банківського сектора.

### **Список використаних джерел**

1. Банки-лідери і аутсайтери за приростом депозитів 2012 [Електронний ресурс] // Аналіз банків України. – Режим доступу : <http://bankografo.com>
2. Коршун О. Депозити та вклади [Електронний ресурс] / О. Коршун. – Режим доступу : <http://news.finance.ua>
3. Лютий І.О. Банківський маркетинг : [підручн. для студ. вищ. навч. закл.] / Лютий І.О. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
4. Простобанк Консалтинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.prostobank.com>



5. Рябініна Л.М. Банківські операції : [навч. посібник] / Рябініна Л.М., Няньчук Н.Ю., Ухлічева Л.І. ; за ред. Рябініної Л.М. – Одеса : ОДЕУ, 2011. – 536 с.

6. Структура депозитів банків України [Електронний ресурс] // Аналіз банків України. – Режим доступу : <http://bankografo.com>

---

УДК 336

А. О. МАКСАКОВА  
Л. М. АЛЕКСЕЄНКО

## **ОСНОВНІ ЕТАПИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ**

*У статті досліджено сучасні процеси фінансового планування на підприємстві та його основні етапи. Також наведено основні завдання фінансового планування. Запропоновано використовувати ERP-системи для ефективної діяльності підприємств.*

*Ключові слова: фінансове планування, завдання фінансового планування, платіжний календар, бізнес-план, етапи фінансового планування.*

## **ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ**

*В статье исследованы современные процессы финансового планирования на предприятии и его основные. Также приведены основные задачи финансового планирования. Предложено использовать для эффективной деятельности предприятий ERP-системы.*

*Ключевые слова: финансовое планирование, задачи финансового планирования, платежный календарь, бизнес-план, этапы финансового планирования.*

## **THE MAIN STAGES AND TRENDS OF FINANCIAL PLANNING DEVELOPMENT**

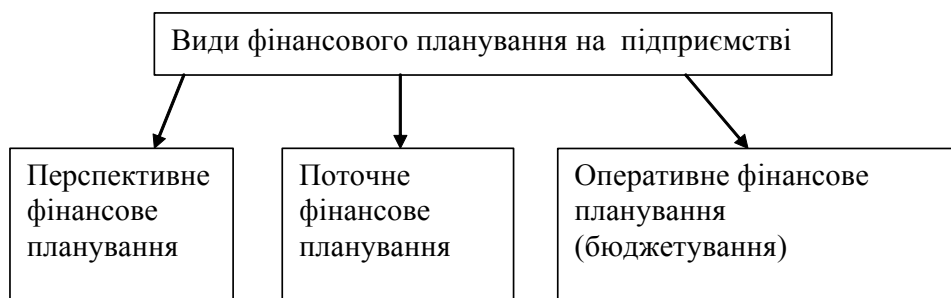
*The article examines the contemporary processes of financial planning at the company and its principal. There are basic objectives of financial planning. Financial Planning is a process of systematic training of management decisions that directly or indirectly affect the amount of financial resources, sources of coordination and direction of use in accordance with the production, marketing plans, as well as the magnitude of the performance of enterprises in the plan period and to ensure the tasks most rational way. Financial planning is important in the system of financial management, which includes planning, organization, motivation and control of the enterprise. Objects of financial planning are: the movement of financial resources; financial relationships that occur in the formation, distribution and use of financial resources; cost ratio, which are formed as a result of resource allocation. There are the following types of financial planning: financial planning perspective, the current financial planning and operational financial planning (budgeting).*

*Keywords: financial planning, financial planning tasks, billing calendar, business plan, financial planning stages.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** Значне скорочення платоспроможності, обсягів реалізації продукції та прибутковості суб'єктів господарювання призводить до необхідності удосконалення організаційних форм управління підприємствами, забезпечення оптимального формування та ефективного використання усіх видів ресурсів, пошуків шляхів зміцнення стабільності господарюючих структур. Саме фінансове планування є ефективним процесом щодо управління господарською діяльністю підприємств. Але, відзначимо, що сьогодні перед суб'єктами господарювання постає проблема удосконалення системи фінансового планування, що пов'язані з необхідністю забезпечення високої гнучкості, мобільності та контролю за його здійсненням в умовах швидких змін зовнішнього середовища та підвищення обсягів фінансових ризиків [5, с. 520]. За невизначених умов господарювання ефективність роботи вітчизняних підприємств багато в чому залежить від стану внутрішньофірмового планування. Чим вищий рівень невизначеності, що є наслідком нестабільності в суспільстві, тим більшого значення набуває планування. Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми. Поняття фінансового планування розглядали такі вчені, як Слав'янюк Р.А. [9], Гриньова В.М. [4], Бандурка О.М. [2], Коробов М.Я. [2], Коюда В.О. [4], Орлов П.І. [2], Філімоненков О.С. [10], Гранатуров В.М. та Шевчук О.Б. Значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ про

фінансове планування на підприємстві зробили такі вчені, як Крамаренко Г.О. [5], Чорна О.Є. [5], Марцин В.С. [6], Лайко М.В. [12], Поддєрьогін А.М. [11]. Беручи до уваги наукові розробки цих вчених, можна визначити процеси фінансового планування та основні його етапи, виокремити основні завдання та види фінансового планування, які існують на підприємствах. Метою статті є дослідження подальшого розвитку планування для стабільності підприємства, що потребує вирішення таких завдань: забезпечення фінансовими ресурсами і коштами виробничо-господарської діяльності; визначення фінансових взаємовідносин із бюджетами і банками; визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціональності його використання; виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання матеріальних, трудових та грошових ресурсів; здійснення контролю і моніторингу за утворенням та використанням платіжних засобів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Планування як важлива функція управління підприємством – об’єктивно необхідний процес визначення цілей діяльності на певний період і засіб досягнення поставленої мети. Саме планування об’єднує структурні підрозділи підприємства загальною метою діяльності. Це дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, професійно розв’язувати різноманітні управлінські завдання [6]. Система фінансового планування покликана сприяти встановленню такої структури виробництва підприємства і таких пропорцій його економіки, які забезпечували б найповніше задоволення його потреб за найменших витрат матеріальних, трудових і фінансових ресурсів на одиницю продукції. Отже можна сказати, що фінансове планування – це процес розроблення системи фінансових планів і планових (нормативних) показників із забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами та підвищення ефективності його фінансової діяльності в майбутньому [5]. Що стосується видів фінансового планування на підприємстві, то можна виділити такі види (рис. 1):



**Рис. 1. Види фінансового планування на підприємстві [6]**

Перспективне фінансове планування визначає найважливіші показники, пропорції й темпи розширеного відтворення, виступає головною формою реалізації цілей підприємства. Таке планування включає розробку фінансової стратегії підприємства і прогнозування фінансової діяльності.

Одним із ключових елементів системи формування і реалізації перспективного фінансового планування підприємства є бізнес-план, який виступає одним з управлінських механізмів реалізації стратегії. Бізнес-план – це документ, який дає змогу визначити слабкі місця стратегічного плану, оцінити наявні ресурси і фінансові можливості, ефективність обраного напрямку дії, забезпечити гнучкість, мобільність та швидку реакцію на необхідні зміни. Такий план розробляється на 3–5 років. На основі прийнятого бізнес-плану розробляють і приймають рішення у системі управління фінансовими ресурсами підприємства [6]. Поточне фінансове планування полягає в розробленні конкретних фінансових планів, які дають можливість підприємству визначити джерела фінансування його розвитку на майбутній період, формувати структуру доходів і витрат, забезпечити постійну платоспроможність, визначити структуру активів і капіталу підприємства на кінець планового періоду [6].

Оперативне фінансове планування необхідне підприємству з метою контролю за фактичним надходженням грошових коштів на поточний рахунок та витрачанням коштів у процесі господарської діяльності, виконання поточного фінансового плану. Це пов'язано з тим, що фінансове забезпечення підприємницької та інвестиційної діяльності відбувається за рахунок власних та залучених коштів, що потребує повсякденного ефективного контролю за формуванням і використанням фінансових ресурсів. Оперативне фінансове планування полягає в складанні та виконанні платіжного календаря. Його складають на квартал або місяць. У платіжному календарі відображається весь грошовий оборот підприємства, основна частина якого проходить через поточний, валютний, позиковий та інші рахунки підприємства в банку. На підприємстві має бути організований повсякденний оперативний контроль за платежами та надходженням матеріальних цінностей, виконанням фінансових зобов'язань перед бюджетом, позабюджетними фондами, банками [6].

Платіжний календар конкретизує поточний фінансовий план, уточнює його показники, дає змогу використати наявні резерви для підвищення ефективності використання фінансових ресурсів підприємства, дає точніше уявлення про стан платежів та розрахунків у періоді, що аналізується. За допомогою платіжного календаря постійно контролюється платоспроможність підприємства.

Отже, постійний оперативний контроль, який здійснюється за допомогою платіжного календаря, є надзвичайно важливим засобом виконання поточного фінансового плану – плану доходів і витрат підприємства. Кожен з цих видів передбачає певні форми фінансових планів, їхній зміст та чіткі межі періодів, на які ці плани розробляються. Всі види фінансового планування перебувають у взаємозв'язку і здійснюються у певній послідовності.

Таким чином, фінансове планування охоплює весь комплекс заходів як з формування планових завдань, так і з втілення їх у виробничі процеси.

**Висновки і перспективи подальших досліджень.** Становлення і розвиток в Україні ринкової інфраструктури суттєво змінюють економічне, інформаційне і правове середовище функціонування підприємств, зміст їхньої фінансової діяльності. Отже, планування є процесом, при якому слід враховувати специфіку економічних умов, що склалися в Україні. Проведення фінансового планування дає змогу підвищити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства. Використання фінансового планування створює для суб'єктів господарювання такі важливі переваги: забезпечує підготовку до використання в майбутньому сприятливих для підприємства умов; попереджує про можливі проблеми; поліпшує координацію дій управлінського персоналу підприємства; сприяє раціональному використанню ресурсів на підприємстві. Доцільно використовувати ERP-системи (від Enterprise Resources Planning – управління ресурсами підприємства) – комплекс інтегрованих додатків, які на єдиному інформаційному просторі підтримують всі головні аспекти управлінської діяльності підприємств: планування ресурсів (фінансових, людських, матеріальних) для товарів (послуг), оперативне управління виконанням планів (включаючи постачання, збут, ведення договорів), всі види обліку, аналіз результатів господарської діяльності [1]. Основні завдання ERP-систем: ведення конструкторських і технологічних специфікацій, що визначають склад вироблених виробів, а також матеріальні ресурси та операції, необхідні для його виготовлення; формування планів продажів і виробництва; управління запасами і закупівлями: ведення договорів, реалізація централізованих закупівель; оперативне управління фінансами, що включає складання фінансового плану та здійснення контролю його виконання; фінансовий та управлінський облік. Отже, можна зробити висновок, що незважаючи на перспективу ефективної оптимізації процесу фінансового планування на підприємстві при використанні ERP-систем, потрібно врахувати доцільність такої автоматизації та можливий майбутній ефект від її впровадження.

#### **Список використаних джерел**

1. О'Лири Д. ERP системы. Современное планирование и управление ресурсами предприятия. Выбор, внедрение, эксплуатация / О'Лири Дэниел ; [пер. с англ. Ю. И.

Водяновой]. – М. : ООО «Вершина», 2004. – 272 с.

2. Фінансова діяльність підприємства / [Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я.]. – К. : Либідь, 2003. – 384 с.

3. Герюн Ю.В. Перспективи використання ERP-систем у фінансовому плануванні підприємства [Електронний ресурс] / Ю.В. Герюн // Стратегічні орієнтири. – 2012. – Режим доступу : <http://libfor.com/index.php?newsid=1128>.

4. Гриньова В.М. Фінанси підприємств : навч. посібник / В.М. Гриньова, К.О. Коюда. – [3-є вид., стер.]. – К. : Знання – Прес, 2006. – 423 с.

5. Ібрагімов Е.Е. Система стратегічного планування діяльності підприємства на основі інтелектуальної підтримки / Е.Е. Ібрагімов // Проблеми економіки. – 2012. – № 2. – С. 16–19.

6. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – [2-е вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.

7. Марцин В.С. Планування як основна складова процесу фінансової діяльності / В.С. Марцин // Фінанси України. – 2008. – № 4 (149).

8. Слав'янюк Р.А. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Слав'янюк Р.А. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 460 с.

9. Татянич Л.С. Ролі фінансового планування на підприємстві в умовах ринкового господарювання / Л.С. Татянич // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2010. – № 1(9).

10. Фінанси підприємств : підручник / [А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик та ін.]. – 7-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2008. – 552 с.

11. Чемодуров О.М. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств / О.М. Чемодуров // Економіка України. – 2013. – № 1.

12. Явдач М.Ю. Критерії оцінки результативності діяльності підприємства / М.Ю. Явдач // Бізнес – Інформ. – 2011. – № 12. – С. 70–74.

---

Л. М. АЛЕКСЕЄНКО  
М. М. НАЗАРОВ

## СТАН ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ

*У статті охарактеризовано сучасний стан інвестиційного клімату України. На основі проведеного аналітичного спостереження визначено основні причини низької інвестиційної активності національної економіки. Запропоновано пріоритетні напрями поліпшення інвестиційного клімату та шляхи підвищення інвестиційної привабливості України через вдосконалення правової та організаційної бази щодо реалізації вітчизняної стратегії залучення іноземного капіталу.*

*Ключові слова: інвестиції, інвестиційна активність, інвестиційний клімат, прямі іноземні інвестиції, інвестор, інвестиційний імідж, інвестиційна привабливість.*

## СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА УКРАИНЫ

*В статье охарактеризовано современное состояние инвестиционного климата Украины. На основе проведенного аналитического наблюдения определены основные причины низкой инвестиционной активности национальной экономики. Предложены приоритетные направления улучшения инвестиционного климата и пути повышения инвестиционной привлекательности Украины через совершенствование правовой и организационной базы относительно реализации отечественной стратегии привлечения иностранного капитала.*

*Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная активность, инвестиционный климат, прямые иностранные инвестиции, инвестор, инвестиционный имидж, инвестиционная привлекательность.*

## STATUS AND PROBLEMS OF FORMATION OF FAVOURABLE INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

*The modern state of investment climate of Ukraine for the last three years is described in this article. The conducted analytical supervision gave an opportunity to define principal reasons of subzero investment activity of national economy, that consist in a presence the risks of destabilization at the currency market, to the difficult situation in the field of bank, to the unsatisfactory state of affairs of foreign market after the traditional commodity groups of the Ukrainian export, narrow spectrum of spheres of investing for to industries for middle investors and other. On the basis of analysis of existent obstacles priority directions of improvement of investment climate and ways of increase of investment attractiveness of Ukraine are offered through perfection of legal and organizational base in relation to realization of home strategy of bringing in of foreign capital.*

*Keywords: investment, investment activity, investment climate, foreign direct investment, investor, investment image, investment attractiveness.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Тенденція розвитку економіки XXI ст. у руслі глобалізації є вирішальною стратегією для багатьох країн світу. Тому в перспективі вона визначатиме стан світової економіки, впливатиме на фінансову політику, стане пріоритетною в зовнішньоекономічній діяльності багатьох країн, насамперед країн, що залежать від світового капіталу. За цих умов жодна країна не може залишатись осторонь, тим більше Україна, яка прагне до входження в систему нового порядку. Іноземні інвестиції – один з ключів до інтеграції ринкової та демократичної України в Європу. Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать динаміка соціально-економічного розвитку та можливість модернізації на цій основі національної економіки. Несприятлива фінансово-економічна ситуація в Україні, адміністративні механізми наповнення бюджету, відсутність фіскальної стабільності, зародковий стан фондового ринку України, корупція та 152 місце серед 183 країн за критерієм інвестиційної привабливості – далеко не всі, але одні з найвагоміших факторів, які спричинили значне скорочення іноземних інвестицій в Україні в останні роки. Разом з тим, варто констатувати, що національне законодавство в сфері регулюванні іноземних інвестицій декларує захист та усіляке сприяння іноземним інвестиціям, встановивши державні гарантії захисту іноземних інвестицій, звільнення від

сплати ввізного мита товарів, що ввозяться на митну територію України іноземними інвесторами відповідно до Закону України "Про режим іноземного інвестування" на строк не менше трьох років, їх першочергове митне оформлення, спрощення наприкінці 2010 року процедури здійснення іноземних інвестицій в грошовій формі та повернення іноземної інвестиції, прибутків, доходів та інших коштів, одержаних іноземним інвестором від інвестиційної діяльності в Україні [1].

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам залучення інвестицій в економіку України та вивченню її інвестиційного клімату присвячені праці багатьох вчених, зокрема: В.Н. Амітана, М.І. Долішнього, С.В. Єкімова, Г.В. Козаченка, Т.В. Майорова, В.К. Мамутова, В.М. Лотош, О. Пирогова, С.М. Писаренка, О.О. Удалих, В.Ф. Федоренко, М.М. Якубовського та ін. [2–4]. Чимало уваги вчені економісти приділяють інвестуванню капіталу, але зважаючи на швидкі темпи інтеграції України у світовий економічний простір, що спричиняє появу нових умов функціонування економіки, залишається багато актуальних питань та проблем, пов'язаних з інвестуванням іноземного капіталу, що потребують нагального дослідження та вирішення. Разом з тим, проблеми забезпечення сприятливого інвестиційного клімату потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення, особливо в період економічної нестабільності, коли ризик вкладень в об'єкти інвестування значно зростає.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є аналіз сучасних проблем та визначення основних напрямів підвищення інвестиційної привабливості України шляхом покращення інвестиційного клімату.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні, в умовах економічної нестабільності, питання поліпшення інвестиційного клімату країни є актуальним як ніколи. Першочерговим завданням є залучення як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій в реальний сектор національної економіки для його відновлення та подальшого розвитку. Протягом останніх років при формуванні економічної політики в Україні постійно наголошується на необхідності створення сприятливих умов для залучення іноземних інвесторів. Однак більшість заходів, що проводились під цим гаслом, призводили до погіршення підприємницького та інвестиційного середовища в країні.

Інвестиційний клімат – це система різноманітних природно-географічних, фінансових, економічних, соціально-культурних та організаційно-правових умов та факторів, якими володіє країна та які визначають її привабливою для інвестора. Інвестиційний клімат визначає інвестиційну привабливість країни [2, с.116].

Сьогодні держава має різні важелі для сприяння залученню іноземного капіталу. Найважливіші з них формують механізм залучення іноземного капіталу:

- інформаційне забезпечення;
- надання податкових пільг;
- надання митних пільг;
- використання фінансового механізму;
- державні гарантії (неможливість примусового вилучення іноземного капіталу).

Інформаційне забезпечення й центри допомоги іноземним бізнесменам мають інформувати інвесторів про різні проекти й умови їх здійснення за кордоном, систему оподаткування, адміністративно-правові процедури господарської діяльності тощо [5].

Потенційно Україна, володіючи значним внутрішнім ринком, розгалуженим промисловим і сільськогосподарським потенціалом, багатими та різноманітними природними ресурсами, а також вигідним геополітичним розташуванням, може стати одним з провідних реципієнтів інвестицій.

За підсумками рейтингу Світового банку "Ведення бізнесу 2013" ("Doing Business 2013") Україна не тільки покращила свої позиції на 15 пунктів (до 137 місця з 185 країн), а і увійшла до списку з 23 країн світу – найбільших реформаторів умов ведення бізнесу в 2011–2012 роках, які оцінює даний рейтинг. Україна також увійшла до списку країн-лідерів зростання у рейтингу серед країн СНД на ряду з Вірменією (+18 позицій до 32 місця), і на 9

позицій скоротила своє відставання від Росії, яка зайняла 112 місце у рейтингу “Doing Business 2013” (табл. 1).

Таблиця 1

Оцінка інвестиційного клімату в Україні [6]

Назва складових (субіндексів) індексу "Умови ведення бізнесу 2013"	2012	2013	Зміна 2013 до 2012	Тенденція ↑ ↓
Започаткування бізнесу	116	50	66	↑
Реєстрація власності	168	149	19	↑
Сплата податків	183	165	18	↑
Підключення до мережі електропостачання	170	166	4	↑
Виконання зобов'язань по контракту	44	42	2	↑
Банкрутство	158	157	1	↑
Отримання кредитів	23	23	0	=
Дозвільна система у будівництві	182	183	-1	↓
Зовнішня торгівля	144	145	-1	↓
Захист прав інвесторів	114	117	-3	↓

За даними Державної служби статистики України, у 2012 році в економіку України іноземні інвестори вклали 6,013 млрд дол. США прямих інвестицій, що на 7,2% менше від показника за 2011 рік (6,480 млрд дол.) (рис. 1).

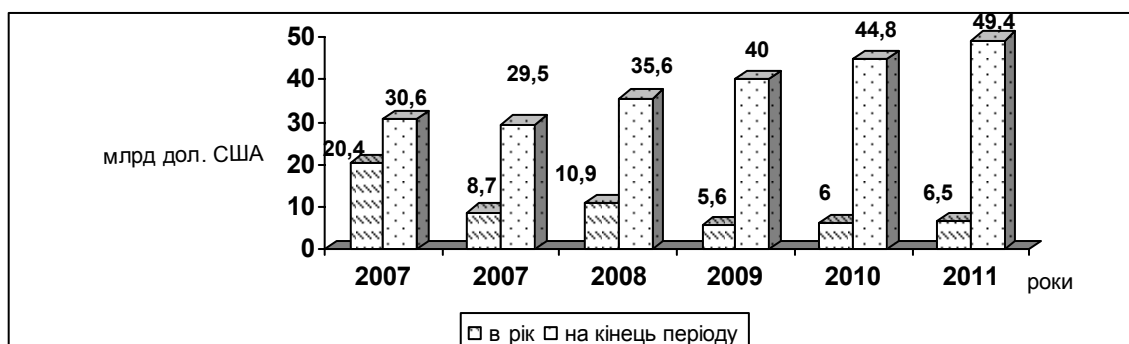


Рис. 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну у 2007–2011 роках [7]

Згідно зі статистичними даними, загальний обсяг внесених з моменту інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 січня 2013 року становив 54,462 млрд дол., що на 8,2% більше порівняно з обсягами інвестицій на початок 2012 року, і з розрахунку на одного українця становить 1 199 дол.

Як правило, інвестиції спрямовуються у вже розвинені сфери економічної діяльності. На підприємствах промисловості зосереджено 30,9 % загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у фінансових установах – 33,1% (рис. 2).

Станом на 01.01.2012 на підприємствах промисловості зосереджено 15238,6 млн дол. США, у т.ч. переробної – 13056,8 млн дол. США та добувної – 1492,4 млн дол. США. Серед галузей переробної промисловості у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів внесено 6084,2 млн дол. США прямих інвестицій, у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів – 2065,7 млн дол. США, хімічну та нафтохімічну промисловість – 1375,8 млн дол. США, машинобудування – 1226,0 млн дол. США, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції – 893,0 млн дол. США. В організації, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання

послуг підприємцям, внесено 5721,5 млн дол. США (11,6%), у підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 5193,5 млн дол. США (10,5%) [7].

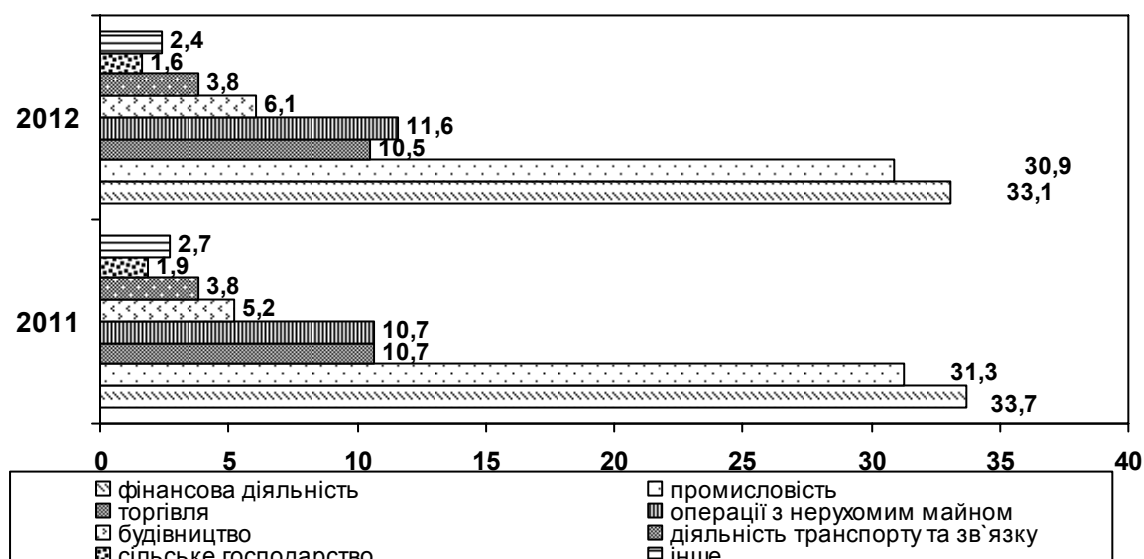


Рис. 2. Розподіл прямих іноземних інвестицій за основними видами економічної діяльності ( у % до загального обсягу інвестування) [7]

У 2012 році інвестиції надходили зі 130 країн світу. Основними країнами-інвесторами України залишаються Кіпр – 17,275 млрд дол., Німеччина – 6,317 млрд дол., Нідерланди – 5,169 млрд дол. і Російська Федерація – 3,786 млрд дол.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій у 2012 році, спрямованих в українську промисловість, становить 17,167 млрд дол. (31,5% загального обсягу), у фінансовий сектор – 16,106 млрд дол. (29,6%).

Варто пам'ятати, що досить сильний вплив на інвесторів має нестабільність політичної ситуації в державі. Коли інвестор-нерезидент бачить, що в країні ведеться антидемократична боротьба за владу, переслідування влади та постійна зміна законодавства і урядовців, тоді він розглядає все це як додатковий ризик, що може позначитися на прибутковості його вкладів. В такому випадку він намагається не ризикувати своїм капіталом і шукає країни з більш стабільним політичним середовищем.

В цілому статистичні дані та міжнародна інвестиційна позиція України свідчать, що Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні.

Серед основних причин низького рівня інвестиційної активності слід виокремити:

- наявність ризиків дестабілізації на валютному ринку;
- збереження складної ситуації у банківській сфері, зокрема недостатні обсяги довгострокового кредитування вітчизняної економіки;
- обмежені можливості доступу до фінансових ресурсів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках;
- незадовільну кон'юнктуру зовнішнього ринку за традиційними товарними групами українського експорту;
- зниження рівня прибутковості українських підприємств;
- вузький спектр сфер інвестування за галузями для середніх інвесторів;
- обтяжливі регуляторні процедури, зокрема: складність адміністрування податків, кількість та складність отримання дозволів, технічне регулювання (сертифікація та стандартизація); перевірки органів державного нагляду.



Нинішній уряд почав впроваджувати низку економічних реформ задекларованих у Програмі економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [6]. Зокрема, в рамках програми реформ здійснюватимуться конкретні заходи з покращення бізнес-клімату, а саме: удосконалення дозвільної системи, ліцензування, адміністративних послуг, започаткування та ліквідації бізнесу, державного нагляду та контролю, технічного регулювання, формування митних процедур.

Зазначені заходи сприятимуть покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в її економіку.

Тому актуальним на сьогодні залишаються питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки [8].

**Висновки.** Проведене дослідження дає змогу констатувати, що держава з метою підтримки процесу залучення іноземних інвестицій розробила ряд заходів, які покликані задовольнити вимоги інвестора щодо спрощення самої процедури інвестування і підтримки інвестора у системі гарантування вкладів і зменшення податкового навантаження. Досягти підвищення інвестиційної активності можна за умови реалізації вітчизняної стратегії залучення іноземного капіталу. Перш за все, для покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно знайти економічний механізм, який дав би змогу збалансувати норму прибутку, рівень ризику, стимули й гарантії для залучення іноземних інвестицій у процес приватизації та розвитку експортного потенціалу, забезпечив бажаний кінцевий результат інвестування, тобто помітний внесок у розвиток економіки, підвищення ефективності її функціонування, впровадження сучасних технологій та методів управління. Важливо обрати пріоритети в інвестиційному процесі, які б забезпечили найвищий рівень його ефективності. Це зумовлює потребу здійснення таких заходів, як залучення іноземних партнерів до запровадження інвестиційних проектів, пов'язаних із використанням інноваційного і промислового потенціалу та створенням нових організаційних форм інтеграції фінансового і промислового капіталу.

#### Список використаних джерел

1. Краснокутська О. Іноземні інвестиції в Україну: contra spem spero або що заважає інвестиційній привабливості України? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kisilandpartners.com/ukr/knowledge/articles/1266>.
2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
3. Удалих О.О. Управління інвестиційною діяльністю : [навч. посіб.] / О.О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 292 с.
4. Федоренко В.Г. Інвестування : [підручник] / В.Г. Федоренко. – К. : Алеута, 2006. – 434 с.
5. Диха М.В. Шляхи покращення інвестиційного клімату та активізації інвестиційних процесів в Україні / М.В. Диха, А.Ю. Руденко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 1. – С. 146–149.
6. Інвестиційний клімат України // Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/economic-cooperation/invest-climat>.
7. Інформація щодо інвестиційного клімату України станом на 01.01.2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [me.kmu.gov.ua/invest\\_klimat%2012\\_03](http://me.kmu.gov.ua/invest_klimat%2012_03).
8. Мартиновський В.С. Дослідження інвестиційного клімату в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/ekhp/2011\\_2/st10.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_2/st10.pdf).

К. В. ПАВЛЮК  
А. В. ТКАЧУК

## МЕТОДИКА ОЦІНКИ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*В статті наведено визначення поняття "кредитоспроможність", а також порівняльна характеристика існуючих зарубіжних та вітчизняних методик оцінки кредитоспроможності. Аналіз кредитоспроможності полягає у визначенні здатності й готовності позичальника повернути позику відповідно до умов кредитного договору. За проведеним дослідженням зроблені висновки та рекомендації щодо покращення використання банком методик кредитоспроможності підприємства.*

*Ключові слова: кредитоспроможність, методика, фінансовий стан, позичальник, фінансова стійкість.*

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье приведено определение понятия "кредитоспособность", а также сравнительная характеристика существующих зарубежных и отечественных методик оценки кредитоспособности. Анализ кредитоспособности предполагает определение способности и готовности заемщика возратить заем в соответствии с условиями кредитного договора. По проведенным исследованиям сделаны выводы и рекомендации по улучшению использования банком методик кредитоспособности предприятия.*

*Ключевые слова: кредитоспособность, методика, финансовое состояние, заемщик, финансовая устойчивость.*

## ASSESSMENT METHODS OF THE ENTERPRISE CREDITWORTHINESS

*The definition of concept "creditworthiness" and also the comparative characteristic of existing foreign and domestic techniques of assessing the creditworthiness are presented in this paper. The definition of concept "credit" is narrower than "creditworthiness", as repayment of the loan is only one kind of indebtedness. Analysis of the creditworthiness is defined in the ability of the borrower and readiness to return the loan in accordance with the terms of the agreement. Modern approaches to methodology credit analysis of borrowers in the banking institutions created by complex application of quantitative and qualitative indicators. Analysis of causes of large and medium-sized banks in Ukraine by unwarranted credit policy, namely low-quality is defined in this article. Analysis of the credit which is on the hand linked to the solvency, which is an integral prerequisite creditworthiness company or bank, on the other hand, this figure has certain features. The research conclusions and recommendations for improving the use of bank methods of the creditworthiness of the enterprise were presented.*

*Keywords: creditworthiness, methods, financial condition, the borrower, the financial stability.*

**Постановка проблеми.** Актуального значення набуває вирішення проблеми вдосконалення кредитної діяльності комерційних банків з метою нарощення кредитних ресурсів та зниження ризиків. Приймаючи рішення про надання кредиту, банк зобов'язаний детально проаналізувати кредитоспроможність позичальника на основі його звітності, щоб не допустити ризику неповернення кредиту і зменшення таким чином вільних кредитних ресурсів. Наслідком систематичних помилок в оцінці кредитоспроможності позичальників може бути погіршення якості кредитного портфеля банку, через що збільшуються витрати на додаткове резервування. Це призводить до погіршення фінансового стану банку, можливо аж до його банкрутства.

Щоб уникнути такої невтішної перспективи, слід розробити і застосовувати єдину науково обґрунтовану методику оцінки кредитоспроможності позичальників.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розробку питань оцінки кредитоспроможності позичальників зробили сучасні закордонні вчені-економісти: Е. Брігем, Л. Гапенські, С. Роуз, Дж. Ф. Сінкі та інші. Дослідженню питань стосовно оцінки кредитоспроможності підприємства присвячено також багато вітчизняних наукових праць. Так, за останні роки ця проблема набула широкого висвітлення у монографіях та підручниках українських авторів: В. В. Вітлінського, О. В. Дзюблюка, Л.О. Лахтіонової, А.М. Мороза, О. В. Пернарівського та ін. Не дивлячись на це, проблему не можна вважати достатньо вивченою, адже й досі в теорії та практиці немає єдиного підходу до визначення системи показників, що комплексно характеризували б кредитоспроможність позичальників.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є визначення поняття кредитоспроможності, а також порівняння різних методик оцінки кредитоспроможності та пошук шляхів їх узгодження.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Аналізуючи питання про кредитування підприємства чи іншого банку, кредитор повинен вирішити, чи доцільно надавати позичку, чи є в певного підприємства можливості для повернення коштів, що бажає отримати клієнт, чи реальний бізнес-план, який надає підприємство під час оформлення заявки на отримання кредиту, та багато інших питань [1, с.461].

Банк до укладання кредитного договору здійснює попередній аналіз фінансового стану позичальника і вивчає його кредитоспроможність. Метою аналізу кредитоспроможності є оцінка результатів фінансової діяльності позичальника, на підставі якої банк приймає рішення щодо можливості надання кредиту або припинення кредитних відносин з даним клієнтом [2, с.328]. Фахівець банку повинен ретельно проаналізувати кредитоспроможність потенційного позичальника, тобто його здатність своєчасно повернути позичку, вивчити фактори, які можуть спровокувати її неповернення.

Утримання основної суми боргу є одним з головних принципів, який завжди має дотримуватися при здійсненні банком позичкової операції. Тому оцінка якості потенційного позичальника є одним з важливих етапів процесу кредитування. При цьому особливе значення має встановлення обґрунтованості кредиту. Жодні додаткові заходи захисту не зможуть запобігти кризовій ситуації, якщо позичка у своїй основі не є обґрунтованою [5, с.148].

Кредитні взаємовідносини банку та клієнта (клієнтом може бути як підприємство, так й інший банк) регулюються шляхом підписання кредитних договорів, що укладаються між кредитором і позичальником виключно в письмовій формі. Кредитний договір висвітлює всі моменти процесу надання кредиту, умови його надання та повернення.

Аналіз кредитоспроможності полягає у визначенні здатності й готовності позичальника повернути позику відповідно до умов кредитного договору. Виходячи з рівня кредитоспроможності позичальника, банк визначає ступінь ризику щодо цієї операції (а отже, розмір резервів), а також умови надання кредиту. Окрім визнання кредитного ризику щодо конкретної кредитної операції, банк має на меті коригувати результати своєї кредитної політики загалом для підвищення ліквідності банку, захисту інтересів своїх акціонерів і клієнтів.

Аналіз причин банкрутства великих і середніх банків в Україні за останні роки дає підставу дійти висновку, що вони полягають у необґрунтованій кредитній політиці, а саме у низькій якості кредитного портфеля. Сюди входять такі показники, як надання великої суми кредиту, недостатність інформації про діяльність позичальника, надання кредитів товариствам з обмеженою відповідальністю без достатнього забезпечення, відсутність або ненадійність гарантій та ін.

Показник кредитоспроможності, з одного боку, найтісніше пов'язаний з платоспроможністю, яка є невід'ємною передумовою кредитоспроможності підприємства чи банку, а з іншого боку, цей показник має специфічні особливості та сферу застосування.

Кредитоспроможність підприємства чи банку – це наявність передумов для отримання кредиту та здатність повернути його. Тому вона визначається показниками, які характеризують позичальника: акуратність у розрахунках за раніше отримані кредити, його поточний фінансовий стан, здатність у разі потреби мобілізувати кошти з різних джерел [4, с.215].

Кредитоспроможність – поняття більш вузьке, ніж платоспроможність, адже погашення позики – це лише один з видів заборгованості, яку може мати підприємство (фірма) [5, с.148].

Вибір методу оцінки кредитоспроможності позичальника є складним, багатогранним і громіздким процесом. Від його правильної організації залежить рівень кредитного ризику, який бере на себе кредитор.

Сьогодні в банках України застосовується вельми широкий спектр методик визначення кредитоспроможності позичальника. Кожен банк розробляє власну систему оцінки, враховуючи певні особливості кредитної політики, технологічний потенціал, спеціалізацію, конкретні умови кредитного договору, пріоритети в роботі, позиціонування на ринку, стан взаємовідносин із клієнтами, рівень економічної та політичної стабільності в державі тощо

У процесі оцінки позичальників банківським установам України значною мірою слід користуватись методиками, які застосовують зарубіжні банківські установи. Сучасні підходи до методології аналізу кредитоспроможності позичальників у банківських установах базуються на комплексному застосуванні кількісних і якісних показників. Методи і моделі оцінки кредитоспроможності позичальників, які застосовують зарубіжні банківські установи, класифікують наступним чином:

– класифікаційні (статистичні методи оцінки), до яких належать бальні системи оцінки (рейтингові методики) і моделі прогнозування банкрутств (що базується на MDA – Multiple Discriminate Analysis – множинному дискримінантному аналізі);

– моделі комплексного аналізу (на основі “напівемпіричних” методологій, які базуються на експертних оцінках аналізу економічної доцільності надання кредиту: “правила шести С”, CAMPARI, PARTS, PARSER та ін.) [1, с.450].

На сьогоднішній час закордонними комерційними банками використовуються різні системи оцінки кредитоспроможності клієнтів. Системи відрізняються один від одного числом показників, що застосовуються як складені частини загального рейтингу позичальника, а також різними підходами до самих характеристик і пріоритетністю кожної з них.

У практиці банків США застосовується правило «Шести С». В основі цієї методики лежить використання шести основних принципів кредитування. На практиці це виражається в детальному вивченні шести аспектів кредитної заявки, позначеної словами, які починаються з літери «С». З погляду кредитора, усі ці пункти повинні бути задоволені. Використання загальної схеми такого аналізу дає змогу мати чітке та повне уявлення про характер і особливості діяльності позичальника.

В Англії ключовим словом, у якому зосереджені вимоги при видачі позичок позичальником, є термін «PARTS», що включає в себе:

- purpose – призначення, мета;
- amount – сума, розмір;
- repayment – оплата, повернення боргу і відсотків;
- security – забезпечення, застава.

Існують і деякі інші методи оцінки кредитоспроможності, які за своєю специфікою відрізняються від перерахованих вище.

Так, фінансове положення підприємства-позичальника в економічному житті Німеччини визначають за рівнем рентабельності і часткою забезпеченості власними засобами.

У Японії, окрім загальноприйнятих, застосовують і коефіцієнти власності (відношення власного капіталу до підсумку балансу, співвідношення позикового і власного капіталу, відношення довгострокової заборгованості до власного капіталу, відношення іммобілізованого капіталу до суми власного капіталу і довгострокової заборгованості та ін.). Ці показники, що характеризують стійкість фінансового положення, одержують при аналізі горизонтальної і вертикальної будови балансу [7, с.380].

Таким чином, у зарубіжній банківській діяльності при розгляді питання про кредитоспроможність клієнта комплексно аналізують такі непорівнювані категорії, як економічні інтереси банку, гарантії повернення кредиту, а також людські якості керівного складу підприємства-боржника. В усіх системах використовують спільні елементи, але, з іншого боку, є й суттєві відмінності.

Системи характеристик кредитоспроможності клієнтів, які використовують зарубіжні банківські установи, містять значно більший перелік ознак, ніж визначені Національним банком України. Але, по суті, ці системи дуже схожі – різні їх назви значною мірою визначені різною послідовністю розгляду цих ознак.

Подібні системи аналізу кредитоспроможності корисні насамперед значною економією часу, потрібного кредиторам для аналізу кредитних заявок та бізнес-планів, ухвалення рішень про прийняття кредитної заявки тощо, можуть бути прийнятними і для вітчизняної практики. Та механічне перенесення зарубіжного досвіду проведення фінансового аналізу в багатьох випадках, на нашу думку, є малоефективним, тому що не береться до уваги специфіка вітчизняних підприємств, зокрема фінансова звітність та облік.

Щодо вітчизняних методик, то нормативні показники оцінки кредитоспроможності позичальника закладено в Положеннях Національного банку України “Про кредитування”, “Про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків” [6].

Водночас треба зазначити, що розглянуті Положення Національного банку України не забороняють банківським установам самостійно встановлювати додаткові критерії оцінки фінансового стану позичальника, які підвищують вимоги до показників з метою адекватної оцінки кредитних ризиків і належного контролю за ними. У процесі такої оцінки банківським установам України значною мірою доцільно використовувати методики, що застосовують зарубіжні банківські установи.

**Висновки.** Отже поняття “кредитоспроможність” слід визначати як фінансовий стан підприємства-позичальника, яке дає впевненість в ефективному використанні позикових засобів, здатності і готовності позичальника повернути кредит відповідно до умов кредитної угоди. Оцінка кредитоспроможності повинна мати характер експрес-аналізу: проводитися достатньо часто, максимально швидко і охоплювати максимум інформації. В сучасних умовах будь-яка методика повинна бути орієнтована на синтез основних і додаткових методів, або застосовувати пов'язану систему, побудовану на декількох методах.

#### **Список використаних джерел**

1. Банківська справа : [навч. посібник / за ред. Ф.Ф. Бутинця]. – К. : Кондор, 2004. – 461 с.
  2. Власюк Н.І. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Власюк Н.І. – Львів : Магнолія, 2010. – 328 с.
  3. Головач А.В. Статистика банківської діяльності : [навч. посібник] / А.В. Головач, В.Б. Захожай, К.С. Базилевич. – К. : МАУП, 1999. – 176 с.
  4. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика : [навч. посібник] / Лагутін В.Д. – К. : Знання, КОО, 2000. – 215 с.
  5. Ізмайлова К.В. Сучасні технології фінансового аналізу : [навч. посібник] / Ізмайлова К.В. – К. : МАУП, 2003. – 148 с.
  6. Рекомендації щодо оцінки комерційними банками кредитоспроможності та фінансової стабільності позичальника [Електроний ресурс] : [лист Національного банку України 02.06.1994 р. № 23011/79]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2013/Economics/2\\_124033.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2013/Economics/2_124033.doc.htm)
  7. Ширинская Е.Б. Операции коммерческих банков : российский и зарубежный опыт / Ширинская Е.Б. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 389 с.
-

К. В. ПАВЛЮК  
О. Б. ФЕДОРЧУК

## ОЦІНКА СТАНУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

*У статті розглянуто суть міжбюджетних відносин, їхній стан в Україні, а також роль міжбюджетних трансфертів. Проведено аналіз міжбюджетних трансфертів за останні роки. Наведено приклади зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів та збільшення їхньої самостійності. Досліджено проблеми міжбюджетних відносин в Україні. Здійснено розгляд питання розвитку міжбюджетних відносин та на основі аналізу визначено основні шляхи вирішення проблем міжбюджетних відносин в Україні.*

*Ключові слова: міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, місцеві бюджети, місцеве самоврядування.*

## ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ

*В статье рассматривается сущность межбюджетных отношений, их состояние в Украине, а также роль межбюджетных трансфертов. Проведен анализ межбюджетных трансфертов за последние годы. Приведены примеры укрепления доходной базы местных бюджетов и увеличения их самостоятельности. Исследованы проблемы межбюджетных отношений в Украине. Рассмотрен вопрос развития межбюджетных отношений и на основе анализа определены основные пути решения проблем межбюджетных отношений в Украине.*

*Ключевые слова: межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, местные бюджеты, местное самоуправление.*

## ASSESSMENT OF INTERBUDGETARY RELATIONS IN UKRAINE

*The article reviews the essence of interbudgetary relations, their status in Ukraine, and the role of interbudgetary transfers. An analysis of interbudgetary I transfers in recent years. Examples of strengthening the revenue base of local budgets and increase their independence. Researched the problems of interbudgetary relations in Ukraine. The most serious problems faced by local governments in carrying out their functions are: lack of own revenue sources, significant dependence from state budget opacity of intergovernmental relations. Done consideration of the question of development interbudgetary relations and based on the analysis defines the main ways to solve problems of interbudgetary relations in Ukraine. Is found out that the necessary conditions for effective functioning of the system of intergovernmental relations is concerted, balanced use of interbudgetary transfers. It is proved, that for solving the problem of strengthening the revenue base of local budgets, as well as increased financial autonomy would be appropriate to give local governments greater powers to set local taxes and fees.*

*Keywords: interbudgetary relations, interbudgetary transfers, local budgets, municipal government.*

**Постановка проблеми.** Міжбюджетні відносини є одним з діючих фінансових механізмів держави, що функціонує з метою стабілізації та стимулювання розвитку економіки кожної країни і реалізується через сукупність форм, моделей, методів, інструментів організації міжбюджетних відносин.

Важливою проблемою являється обмеженість власної дохідної бази місцевих органів влади, і, як наслідок, вони не мають можливості проводити самостійну політику розвитку, тому що повністю залежать від держави та її політики. Незважаючи на роки реформ, сфера міжбюджетних відносин на сьогоднішній день характеризується цілим рядом невирішених проблем, аналіз яких і дасть підстави для визначення концептуальних засад розвитку міжбюджетних відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми.** На сучасному етапі в Україні міжбюджетні відносини стали предметом дослідження у працях Павлюк К., Андрущенко В., Бескида Й., Буковинського С., Василика О., Кириленко О., Кравченка В., Луніної І., Опаріна В., Полозенка Д., Слухая С., Федосова В., Чумаченка М., Юрія С.

Метою статті є розкриття сутності міжбюджетних відносин та пошук шляхів покращення функціонування системи міжбюджетних відносин.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Бюджетна система України складається з державного бюджету, а кожна адміністративно-територіальна одиниця для виконання

повноважень органів Автономної Республіки Крим, місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування формує відповідно бюджет АР Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах і бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань (місцеві бюджети).

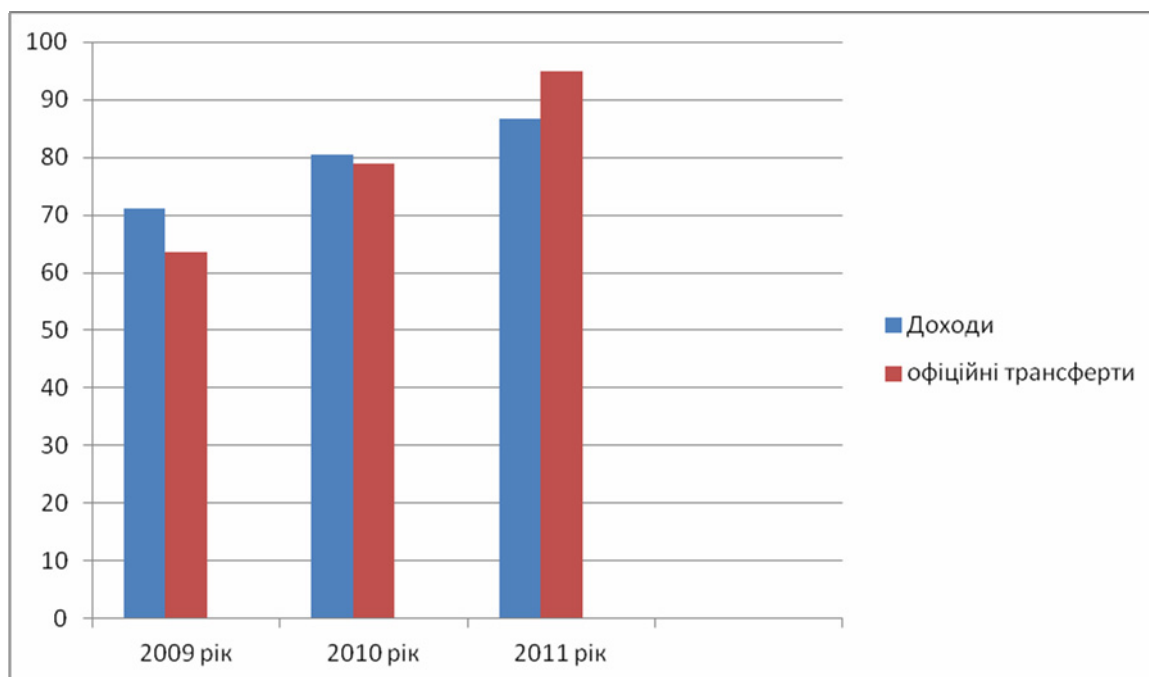
Міжбюджетні відносини – це відносини між державою, АР Крим і територіальними громадами щодо забезпечення відповідних бюджетів фінансовими ресурсами, необхідними для виконання функцій, передбачених Конституцією і законами України [6, ст.81].

Проблема нерівномірності розподілу коштів між регіонами країни є характерною не тільки для вітчизняної економіки. Ця проблема властива багатьом країнам Європейського Союзу, оскільки на їх території, як і в Україні, поширеною є централізація формування дохідної частини бюджету та подальший розподіл коштів на виконання запланованих програм між місцевими бюджетами.

З цією метою проблема розвитку міжбюджетних відносин є досить актуальною, так як більшість місцевих бюджетів не можуть самі себе забезпечувати.

Необхідними умовами ефективного функціонування системи міжбюджетних відносин є узгоджене, збалансоване застосування міжбюджетних трансфертів різних типів (податкових розщеплень, дотацій вирівнювання, цільових субвенцій ) та впорядкована методологія розподілу обсягу трансфертів вирівнювання (формули вирівнювання).

Бюджетні трансферти – це трансфертні платежі, які передаються бюджетам на безповоротній і безоплатній основі [2, с.52].



**Рис. 1. Динаміка доходів місцевих бюджетів за 2009 – 2011 рр.  
(складено автором самостійно на основі [4])**

На рис. 1 зображено співвідношення власних доходів місцевих бюджетів та наданих їм трансфертів. За наведеними даними можна зробити висновок, що власні доходи місцевих бюджетів поступово нарощуються. Це дає змогу органам місцевої влади виконувати делеговані їм повноваження, але все ще існує велика залежність від Державного бюджету через надання міжбюджетних трансфертів. За 2009 рік власні доходи місцевих бюджетів склали 71 млрд 35 млн грн, а надані міжбюджетні трансферти становили 63 млрд 523 млн грн. Відповідно показники за 2010 рік та 2011 рік становили: доходи – 80 млрд 515 млн грн та 86 млрд 655 млн грн відповідно, трансферти – 78 млрд 881 млн грн та 94 млрд 875 млн грн. Питома вага трансфертів у загальному обсязі доходів місцевих бюджетів становить

відповідно за 2009 рік 47 %, за 2010 – 49,5 %, за 2011 – 52 %. Виходячи з даних показників можна зробити висновок, що офіційні міжбюджетні трансферти поступово нарощують свою долю у структурі доходів місцевих бюджетів. Це дає змогу стверджувати, що роль трансфертів у місцевих бюджетах відіграє важливу роль, а без них не будуть належно функціонувати місцеві органи влади.

Згідно з Бюджетним Кодексом України існують такі види бюджетних трансфертів [6, ст.96]:

- дотації вирівнювання;
- субвенції;
- кошти, що передаються до державного бюджету і місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;
- додаткові дотації.

Дотації вирівнювання являють собою вид міжбюджетних трансфертів, що надається з бюджету вищого рівня (з державного бюджету) бюджетам нижчого рівня на безповоротній і безоплатній основі з метою фінансування видатків бюджету нижчого рівня, тобто для збалансування місцевих бюджетів (з метою ліквідації їх дефіцитності). Сам термін “дотація” означає “пожертвування” і як “бюджетна дотація” являє собою незв’язаний, загальний, безумовний, генеральний трансферт. Дотації вирівнювання отримують обласні бюджети, бюджети міст, районні бюджети, чия дохідна спроможність є недостатньою для фінансування делегованих державою повноважень конкретного бюджету. Величина дотацій вирівнювання визначається на основі порядку, що приймається Кабінетом Міністрів України. Дотації вирівнювання не мають цільового призначення, тому можуть використовуватися органами місцевого самоврядування для фінансування делегованих їм повноважень відповідно до їх власної специфіки [6, ст.97].

Розмір дотацій вирівнювання конкретними місцевими бюджетами визначається на основі формульного підходу, який враховує такі параметри, як фінансові нормативи бюджетної забезпеченості і коригуючі коефіцієнти до них; кількість населення і кількість споживачів гарантованих державою послуг; індекс відносної податкоспроможності відповідного бюджету; розрахунковий обсяг кошику доходів місцевих бюджетів (визначають використовуючи попередній показник) [6, ст.98].

Субвенції – це вид бюджетних трансфертів, що надаються для здійснення визначених державою видатків; використовуються строго за цільовим призначенням; по суті є зв’язаним умовним трансфертом, що надається за певної участі у фінансуванні з боку отримувача коштів [6, ст.96].

Місцеві бюджети можуть отримувати такі субвенції з державного бюджету [6, ст.97]:

- субвенції на здійснення державних програм соціального захисту населення;
- субвенції на виконання інвестиційних програм;
- субвенції на утримання об’єктів спільного користування чи ліквідацію наслідків діяльності таких об’єктів;
- субвенції на проведення видатків бюджетів місцевого самоврядування, що не враховувалися при визначенні міжбюджетних трансфертів.

Кошти, що передаються до державного бюджету і місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів, являють собою надлишкові кошти, які утворюються, коли дохідна спроможність місцевих бюджетів є вищою за розрахунковий обсяг видатків. Тоді сума перевищення підлягає передачі до державного бюджету. Для обчислення обсягу коштів, що підлягають передачі до державного бюджету використовують коефіцієнт вирівнювання з метою стимулювання нарощування доходів місцевих бюджетів, які враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Цей коефіцієнт визначається в межах 0,6 – 1 залежно від рівня виконання доходів місцевих бюджетів [6, ст.100].

Додаткові дотації – це кошти, які передаються на безоплатній і безповоротній основі у зв’язку з певними обставинами з державного бюджету місцевим бюджетам для компенсації втрат доходів місцевих бюджетів, які не враховувалися при визначенні міжбюджетних



трансфертів, або внаслідок надання державою податкових пільг, які зменшують доходи цих місцевих бюджетів [6, ст.99].

Міжбюджетні трансферти з державного бюджету перераховуються місцевим бюджетам з рахунків державного бюджету органами державного казначейства. Перерахунок дотацій вирівнювання проводиться за допомогою нормативів щоденних відрахувань від кошика доходів державного бюджету для надання міжбюджетних трансфертів. Перерахування коштів до державного бюджету з місцевих бюджетів здійснюється також органами державного казначейства за рахунок фактичних надходжень доходів відповідних місцевих бюджетів згідно з нормативами щоденних відрахувань [6, ст.108].



**Рис. 2. Співвідношення доходів і трансфертів у 2011 р.  
(складено автором самостійно на основі [4])**

Судячи з рис. 2, можна зробити висновок, що більшу частину доходів місцевих бюджетів складають трансферти. Так, за 2011 рік частка власних доходів склала лише 48%, решта 52% займають трансферти – по 26% дотації та субвенції.

На жаль, сучасний стан місцевих бюджетів виглядає не найкращим чином, що заважає виконанню покладених на органи місцевої влади складних завдань: мізерність власних дохідних джерел, майже повна залежність від державного бюджету, непрозорість бюджетних відносин у наданні фінансової допомоги з центру, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів та економічному витрачанні бюджетних коштів.

Гострою залишається проблема стабілізації дохідних джерел державного і місцевих бюджетів. Основним джерелом формування останніх повинні стати власні доходи, а не надходження з центру. Але місцеві органи влади не мають реальних самостійних місцевих бюджетів через відсутність відповідної доходної бази. Система формування місцевих бюджетів «зверху» характеризується відсутністю стимулів місцевих органів, що діють в розвитку власної податкової бази, яка залежить від економічного розвитку регіону, його соціальної і виробничої інфраструктури.

Важливою умовою вирішення проблеми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів є розширення прав органів місцевого самоврядування у сфері встановлення податків і зборів, а також створення багатоканальної системи формування доходів бюджету, на підставі якої кожен рівень бюджетної системи повинен мати власні закріплені доходи.

Першим кроком для створення більшої самостійності місцевих бюджетів було прийняття Податкового і Бюджетного кодексів. Статтями Податкового кодексу передбачається запровадження з 2013 року податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Цей податок повністю зараховуватиметься до місцевих бюджетів, що дасть змогу розширити власні дохідні джерела місцевих бюджетів [5].

Сьогоднішній стан місцевих бюджетів України характеризується зниженням питомої ваги власних доходів місцевих бюджетів у їх загальному обсязі і, як наслідок, – зниження рівня фінансування видатків місцевого самоврядування. Це викликало зростання обсягу

трансфертів з державного бюджету, що не сприяє стабільному регіональному розвитку територій.

Ще одним джерелом поповнення місцевих бюджетів могли б стати місцеві позики, але на жаль в Україні вони не набули належного поширення, притаманного європейським країнам.

Серед важливих проблем необхідно виокремити недосконалість «формули» розподілу міжбюджетних трансфертів між державними та місцевими бюджетами. Формули з коефіцієнтами не можуть враховувати всієї специфіки й особливостей соціально-економічного, демографічного та екологічного стану регіонів.

Отже, потрібно сказати, що, звичайно, поточний стан міжбюджетних відносин має свої очевидні плюси. Однак, рівність розподілу коштів між бюджетами – це лише перший етап, який є необхідною, проте недостатньою умовою розвитку регіонів.

**Висновки.** Проведене дослідження міжбюджетних відносин в Україні дає змогу зробити висновки, що втілення зазначених вище заходів посилить фінансову самостійність місцевих бюджетів, надасть змогу місцевим органам влади самостійно визначати свої витрати, зміцнить економічне становище місцевих органів влади, а тим самим і держави в цілому, дозволить задовольняти потреби громадян у кожній місцевості на високому рівні у відповідності зі світовими стандартами.

#### **Список використаних джерел**

1. Саямов – Міхеєва К. Д. Міжбюджетні відносини, як фінансовий механізм держави / К. Д. Саямов – Міхеєва // Економіка, фінанси, право. – 2009. – № 3. – С. 19–25.
  2. Шишко О. В. Напрямки розвитку системи міжбюджетних відносин України у середньостроковій перспективі / О. В. Шишко // Фінанси України. – 2011. – № 7. – С. 51–55.
  3. Радіонов Ю. Актуальні проблеми розвитку міжбюджетних відносин / Ю. Радіонов // Економіка України : політико-економічний журнал. – 2011. – № 5. – С. 54–64.
  4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua/>
  5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/>
  6. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua>
-

А. М. ДАНЧУК  
А. В. КОСНЕВИЧ

## ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

*Проаналізовано актуальні зміни, внесені до норм Податкового кодексу України, Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та інших нормативних документів щодо основних засобів та висвітлено пов'язані з ним дискусійні питання. Внесено пропозиції щодо врегулювання норм і удосконалення обліку та оподаткування операцій з основними засобами.*

*Ключові слова: основні засоби, бухгалтерський облік, оподаткування, амортизація поліпшення, ремонт, витрати.*

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

*Проанализированы актуальные изменения, внесенные в нормы Налогового кодекса Украины, Положений (стандартов) бухгалтерского учета и других нормативных документов по основным средствам и освещены связанные с ними спорные вопросы. Предложены пути урегулирования норм и совершенствования учета и налогообложения операций с основными средствами.*

*Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет, налогообложение, амортизация улучшение, ремонт, расходы.*

## THE MAIN PROBLEMS AND WAYS OF CALCULATION IMPROVEMENT OF FIXED ASSETS

*Analysis of actual changes to the provisions of the Tax Code of Ukraine, regulations (standards) and other regulations on fixed assets and covers related Disputes. Some proposals to regulate standards and improve accounting and taxation of fixed assets. The problematic issues of accounting and taxation of fixed assets based on analysis of past revisions of regulations were revealed and an acceptable solution to meet the needs of management. It was proved that the introduced changes in the legal documents that were intended to improve the accounting of fixed assets, to some extent achieved assigned tasks by aligning the relevant rules. However, the practical application of a number of other declarations in accounting standards require substantial improvements and additions towards adapting them to specific business environments to simplify the accounting and financial reporting, and thus improve the management of basic facilities.*

*Keywords: fixed assets, accounting, taxation, depreciation improvement, repair, costs.*

**Постановка проблеми.** Одним з важливих завдань, що стоять перед бухгалтерським обліком, є надання інформації про наявність основних засобів та контроль за їх використанням з метою ефективного управління виробничо-фінансовою діяльністю кожного підприємства. Однак якість такої інформації та об'єктивність її відображення у звітності останнім часом втрачають свою корисність для користувачів. Головною причиною такої ситуації є слабка методична розробка нормативних документів, що регулюють облік основних засобів, неврегульованість норм податкового законодавства та їх постійні зміни.

**Аналіз основних досліджень.** В обліку основних засобів використовують різні методи. Їх різноманіття зумовлює потребу в розгляді їх сутності, переваг і недоліків. Питання вдосконалення методів обліку основних засобів вивчали такі вчені, як Лінник В.Г., Зюкова М.М., Задорожній З. та ін. [5, с.407].

Питання, пов'язані з проблемами нарахування амортизації на основні засоби та перспективами їх вирішення в Україні, знайшли певне відображення у роботах Орлова П., Орлова С., Онишка Д., Мурашко О. та інших вітчизняних учених-економістів [3, с.32].

Мета статті полягає у висвітленні проблемних питань з обліку та оподаткування операцій з основними засобами на основі аналізу останніх редакцій нормативних документів та можливих варіантів їх вирішення для задоволення потреб управління.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Із запровадженням Податкового кодексу України (надалі ПКУ) було зроблено спробу наближення податкового обліку з бухгалтерським, в тому числі щодо обліку основних засобів. Певні неузгодженості відповідних норм, що регулюють облік реалізації основних засобів, були описані в

попередніх наших публікаціях. Темою дослідження даної статті є, власне, відображення в обліку поліпшень та ремонтів основних засобів з урахуванням останніх змін законодавчо-нормативних актів.

Облік поліпшень власних основних засобів в бухгалтерському обліку регулюється нормами П(С)БО 7 «Основні засоби», а саме п.14. В податковому обліку витрати на поліпшення власних основних засобів регулюють п. 146.11 та 146.12 ПКУ.

Таким чином, п.14 П(С)БО 7 зобов'язує збільшувати первісну вартість основних засобів на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням об'єкта основних засобів (у вигляді модернізації, модифікації, добудови, дообладнання, реконструкції і т.п.), але лише за умови, що такі поліпшення призводять «до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта».

Майже ідентичне формулювання і в п.146.11 ПКУ, але з поправкою на критерій в 10% [2, п.146.11]: «Первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення».

Варто відзначити також, що донедавна, окрім критерію в 10% існувала ще одна розбіжність між бухгалтерськими та податковими нормами, яка була усунена доповненням п.14 П(С)БО 7 згідно з наказом Міністерства фінансів від 18.03.2011 № 372 [4, п.3] реченням наступного змісту: «Первісна (переоцінена) вартість основних засобів може бути збільшена на суму витрат, пов'язаних з покращенням і ремонтом об'єкта, визначену в порядку, встановленому податковим законодавством».

Це доповнення дає підстави платнику в бухгалтерському обліку розподіляти суми не лише поліпшень, а й ремонтів аналогічно обліку податковому, тобто спочатку певну частину в межах 10-відсоткового ліміту відносити на витрати, а решту амортизувати. І доцільним було б затвердження цього у відповідному наказі з відображенням у примітках до річної звітності.

Однак, разом з тим зазначене вище доповнення ще раз акцентує увагу на розрізненні понять, що вказані поруч («поліпшення» і «ремонт»), що дає всі підстави стверджувати, що не всі ремонти об'єктів основних засобів можуть вважатися поліпшенням, а тим паче призвести до збільшення майбутніх економічних вигод від експлуатації відремонтованого об'єкту. Для прикладу ряд поточних, а можливо, і капітальних ремонтів, що проводять з метою підтримання об'єкта в робочому стані, враховуючи і техобслуговування, до такого зростання можуть і не призвести. В такому випадку суми витрат на такі ремонти повинні прямо відноситись на витрати як в бухгалтерському обліку [3, п.15], так і в податковому (не підпадаючи під норми п. 146.11, 146.12).

Варто звернути увагу й на те, що не лише пункти П(С)БО 7 були підігнані під норми ПКУ, а й сам Податковий кодекс зазнав певних змін [5, п.40], одна з яких викликана певним протиріччям старої редакції п. 146.12 і п. 138.4 – в тих випадках, коли має місце проведення поліпшень основних засобів, задіяних у виробництві продукції (робіт, послуг).

Наведемо стару редакцію п. 146.12: «Сума витрат, що пов'язана з ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів, у тому числі орендованих, у розмірі, що не перевищує 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів на початок звітного року, відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені».

В новій редакції п.146.12 слова «відноситься до витрат того звітного податкового періоду, в якому такі ремонт та поліпшення були здійснені» замінені словами «відноситься платником податку до складу витрат».

Таким чином, якщо до 01.07.2012 платники, опираючись на п. 146.12 ПКУ, могли

відносити на витрати суму поліпшень одразу в періоді їх здійснення (тобто на дату підписання акта), то тепер таке підписання буде проводитись вже напевне на підставі п. 138.4. Тобто, коли мова йде про поліпшення основних засобів, задіяних в основному у виробництві, такі витрати попадуть у собівартість і будуть очікувати дати реалізації того, що вироблено за участю поліпшених основних засобів.

Доречним буде відзначити і той факт, що п. 146.11, 146.12 є нормами прямої дії, а саме такими, які містять чіткі і однозначні вказівки. Тобто витрати на ремонти і покращення основних засобів спочатку згідно з п. 146.12 ПКУ відносяться на витрати (якщо ще не вичерпано 10-відсотковий ліміт), а вже сума, що залишилася підпадає під дію п. 146.11 ПКУ, тобто підлягає амортизації.

Варто також враховувати і норму статті 145. Згідно з п. 145.1.4 ПКУ «Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим, ніж визначено в пункті 145.1 цієї статті», тобто менше мінімально допустимого строку корисного використання. Далі за текстом статті зазначено, що амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації). Ця норма ПКУ майже співзвучна нормі п. 25 П(С)БО 7, за винятком частини стосовно мінімально допустимого строку корисного використання.

Таким чином, згідно з цими нормами, застосувавши до сум ремонтів та інших поліпшень власних основних засобів норми п. 146.11 та 146.12 ПКУ, платник тим самим фактично погоджується з тим, що такі поліпшення призвели до зростання майбутніх економічних вигод поліпшеного об'єкта основних засобів. А відтак, платник зобов'язаний збільшити строк корисного використання поліпшеного об'єкта основних засобів, тобто уповільнити нарахування його амортизації. На наш погляд, є два варіанта виходу з такої ситуації: або грамотно обґрунтувати, можливо і документально, той факт, що в даній конкретній ситуації поліпшення об'єкта не призвело до зростання строку корисного використання, або ж цей строк хоча б несуттєво збільшити.

Що ж стосується, власне, самого строку корисного використання, то наказом Міністерства фінансів України №658 від 31.05.2012 [6, п.3], який вніс уточнення до деяких нормативних актів, в тому числі і до П(С)БО 7, зазначено «Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством (в розпорядчому акті) при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації». Отже, зміни направлені на те, що строки експлуатації основних засобів, як й інших необоротних матеріальних активів, повинні встановлюватись в певному «розпорядчому акті». Але, на нашу думку, при цьому варто врахувати, що строки корисного використання необоротних активів по суті є предметом облікових оцінок, а не облікової політики. І тому зазначені «розпорядчі акти» не повинні відображатись в наказі про облікову політику, а радше, у вигляді окремих наказів (розпоряджень) про оприбуткування кожного окремого об'єкта основних засобів чи інших необоротних матеріальних активів.

Повертаючись до основного питання обліку витрат на поліпшення об'єктів виробничих основних засобів, але тих, що знаходяться у платника за договорами оперативної оренди, то для їх відображення передбачені спеціальні норми – п.146.19 і п.146.20 ПКУ.

Згідно з п. 146.19 «у разі, якщо договір оперативної оренди/лізингу зобов'язує або дозволяє орендарю здійснювати ремонти/поліпшення об'єкта оперативної оренди/лізингу, частина вартості таких ремонтів/поліпшень у сумі, що перевищує віднесу на витрати згідно з абзацом другим пункту 146.11 та пункту 146.12 цієї статті, амортизується орендарем як окремий об'єкт». Таким чином, все вище викладене щодо власних основних засобів стосується і орендованих, однак, при цьому не зрозуміло, яким повинен бути строк експлуатації таких поліпшень в орендаря. Логічним було б запозичити в орендодавця строк

корисного використання такого об'єкта для цілей амортизації суми поліпшень із урахуванням мінімально допустимих строків. Оскільки сума поліпшень розглядається як окремий об'єкт основних засобів, то у разі не перевищення останньої критерію в 2500 грн її, припустимо, можна списати одразу на витрати, не дивлячись на 10-відсотковий ліміт. Отож, для виключення такого сміливого рішення логічним було б внесення певних уточнень у відповідні норми.

**Висновки.** На підставі дослідження доведено, що введені зміни в нормативно-правові документи, що мали на меті поліпшити облік основних засобів, певною мірою досягли поставлених завдань шляхом узгодження відповідних норм. Однак практичне застосування ряду інших задекларованих норм в обліку вимагає суттєвих доопрацювань та доповнень в напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання з метою спрощення порядку обліку та складання фінансової звітності, а отже, і вдосконалення управління основними засобами.

### **Список використаних джерел**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : [затв. наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92; зі змінами і доп. від 11.12.2006 р. № 1176].
  2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів : [затв. наказом МФУ 30 вересня 2003 р. № 561].
  3. Власюк Г.В. Шляхи вдосконалення основних засобів / Г.В. Власюк, О.І. Зиміна // Держава та регіони. – 2008. – № 4. – С. 32–36.
  4. Муріна Т.С. Шляхи ефективності використання основних засобів на промисловому підприємстві / Т.С. Муріна // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 387–390.
  5. Панасенко А.П. Проблеми основних засобів у бухгалтерському обліку / А.П. Панасенко // Держава та регіони. – 2008. – № 3. – С. 407–410.
  6. Рибченко М.Ф. Проблеми та шляхи вдосконалення основних засобів / М.Ф. Рибченко, В.М. Кириленко // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 135–137.
-

І. В. КАРАСЕВИЧ  
Н. В. ШУТЮК

## ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА НАРАХУВАННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*В статті розглянуто облік і нарахування амортизації основних засобів. Запропоновано вирішення проблемних питань щодо вибору окремими підприємствами відповідної методики нарахування амортизації і проведення амортизаційної політики. Ефективне використання основних засобів зумовлює необхідність впровадження на підприємстві науково обґрунтованої системи обліку основних засобів, яка б відповідала вимогам управління.*

*Ключові слова: амортизація, основні засоби, амортизаційна політика, амортизаційний фонд, податковий облік.*

## ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА И НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА

*В статье рассмотрен учет и начисление амортизации основных средств. Предложены решения проблемных вопросов относительно выбора отдельными предприятиями соответствующей методики начисления амортизации и проведения амортизационной политики. Эффективное использование основных средств предопределяет необходимость внедрения на предприятии научно обоснованной системы учета основных средств, которая бы отвечала требованиям управления.*

*Ключевые слова: амортизация, основные средства, амортизационная политика, амортизационный фонд, налоговый учет.*

## PROBLEM QUESTIONS OF ACCOUNT AND CHARGING OF THE FIXED ASSETS AMORTIZATION IN THE MODERN TERMS OF MANAGEMENT

*An account and charging of the fixed assets amortization have been considered in the article. The row of decisions of problem questions has been offered in relation to a choice by the separate enterprises of the proper method of amortization charging and depreciation policy. Resolving problematic issues according to the choice of individual enterprises appropriate method of depreciation and carrying radical, coherent and comprehensive depreciation policy, which should be considered as a factor to stimulate investment in the state, are the important tasks at the present stage of entrepreneurship development. The effective use of the fixed assets is predetermined necessity of introduction on the enterprise of the scientifically grounded system of account of the fixed assets, which would answer the requirements of management.*

*Keywords: depreciation, fixed assets, depreciation policy, sinking fund, fiscal accounting.*

**Постановка проблеми.** В умовах активізації інтеграційних процесів економічного середовища в Україні значення прозорої, достовірної та зрозумілої для всіх користувачів бухгалтерської інформації невідносно зростає. Стан та використання основних засобів є важливими для забезпечення конкурентоспроможності підприємства, а їх склад та структура зумовлюють можливості підприємства стосовно організації виробничого процесу.

Особливу роль в механізмі обліку основних засобів відіграє амортизація. Проблеми обліку і нарахування амортизації основних засобів є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія одночасно виступає як витрати виробництва та як джерело відтворення і, як наслідок, впливає на широке коло економічних показників: собівартість, ціну, прибуток, податки, кількісні та якісні оцінки виробничого потенціалу тощо.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемні питання щодо нарахування амортизації основних засобів та перспективи їх вирішення в Україні розглядалися провідними вітчизняними вченими-науковцями: М.Т. Білухою, Ф.Ф. Бутинцем, С.Ф. Головом, В.Г. Цінником, М.Ф. Огійчуком, Ю.І. Осадчим та іншими.

Метою дослідження є аналіз та удосконалення обліку і нарахування амортизації основних засобів для забезпечення ефективного та раціонального управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасну методику обліку та нарахування амортизації

доцільно удосконалювати, наближати параметри вітчизняної амортизаційної політики до міжнародної практики.

Основні засоби є одним з основних елементів у балансі практично будь-якого підприємства. Визначальними чинниками, які впливають на залишкову вартість, є обраний метод амортизації, строк корисного використання об'єктів та встановлена ліквідаційна вартість. Але ці питання не регламентуються стандартами і в практичній діяльності вирішуються зовсім не з позицій доцільності, а з намаганням мінімізувати витрати часу та фінансів, обираючи найпростіші варіанти.

В процесі використання в діяльності підприємства основних засобів їх вартість поступово зменшується в зв'язку з фізичним та моральним зносом. Знос основних засобів визначається сумою амортизації, нарахованою з початку їх корисного використання.

З набранням чинності нового Податкового кодексу України порядок нарахування амортизації основних засобів змінився. Перш за все, ці зміни обумовлені тим, що у податковому та бухгалтерському обліку застосовуються однакові методи нарахування амортизації. Відповідно до норм Податкового кодексу як в бухгалтерському, так і в податковому обліку застосовується термін “основні засоби” замість “основні фонди”. Так, згідно з Податковим кодексом, основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік) [5].

Нормами Податкового кодексу розширена класифікація основних засобів у податковому обліку, яка передбачає 16 груп основних засобів, замість 4 груп основних фондів, які були визначені Законом “Про оподаткування підприємств”. Доцільність розширення класифікації основних засобів є досить дискусійним питанням. Вважаємо, що зі впровадженням нової класифікації основних засобів постане об'єктивна необхідність у вдосконаленні існуючих форм первинних документів і облікових реєстрів, а також розробці нових реєстрів з нарахування амортизації.

Нарахування амортизації за П(С)БО 7 та Податковим кодексом України здійснюється щомісяця, починаючи з місяця, що настає за місяцем введення об'єкта основних засобів в експлуатацію. Причому на основні засоби груп (1 “Земельні ділянки” і 13 “Природні ресурси”) амортизація не нараховується. Платник податку має вести окремий облік операцій купівлі-продажу землі як окремого об'єкта власності, а затрати, пов'язані з таким придбанням, належать включенню до витрат звітного податкового періоду. Важливо відмітити, що операції з внесення основних засобів до статутного капіталу іншої особи прирівнюються до продажу або іншого відчуження таких основних засобів.

В той же час залишаються певні відмінності в бухгалтерському і податковому обліку основних засобів. Так, незважаючи на те, що амортизація об'єктів основних засобів в податковому обліку здійснюється протягом строку їх корисного використання, законодавчо встановлюються мінімально допустимі строки корисного використання [6].

Аналізуючи визначення поняття “амортизація” в економічних літературних джерелах, можна зробити висновок, що думки вчених і практиків про визначення терміну розділилися. Однак майже всі вони погоджуються, що амортизація – це процес поступового списання вартості не обігових активів на витрати підприємства. Найкраще визначення амортизації можна сформулювати так – комплексна економічна категорія, яка характеризує процес систематичного, поступового перенесення вартості засобів праці на вартість готової продукції підприємства, виготовленої з їх використанням, з метою забезпечення планомірного відновлення засобів праці внаслідок їх морального і фізичного зносу.



У Податковому кодексі нарахування амортизації основних засобів відбувається із застосуванням методів, передбачених у П(С)БО 7, за винятком податкового, що передбачений Законом про прибуток.

Нарахування амортизації в цілях оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, та може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання (пп. 145.1.9 Кодексу) [5].

Актуальною проблемою на сьогодні залишається розробка і впровадження загальної методики обліку амортизації на підприємствах. Одним з підходів до вирішення цієї проблеми є поглиблений аналіз вибору та порівняння методів нарахування амортизації окремих підприємств. Обираючи метод нарахування амортизації, підприємства мають звертати увагу, передусім, на переваги та недоліки кожного з методів у певних виробничих умовах. Порівняльний аналіз використовуваних методів нарахування амортизації також визначає їх вплив на структуру операційних витрат та питому вагу в них витрат амортизації.

Таким чином, обираючи метод нарахування амортизаційних відрахувань, доцільно зробити певні кроки:

- спрогнозувати обсяги продажів продукції промисловості, враховуючи замовлення постійних партнерів та дослідження стадій життєвого циклу продукції для тих типів виробництва, де можна чітко їх визначити;

- спрогнозувати прибутковість продажів з урахуванням кон'юнктури ринку, прогнозних очікувань щодо політичних та економічних змін у країні, встановленої норми рентабельності;

- змінюючи методи амортизації та розрахунок норм амортизації, потрібно враховувати, що обираючи той чи інший метод, необхідно чітко визначитися з розміром ліквідаційної вартості, а також терміном експлуатації основних засобів.

Однак в умовах недостатнього методичного забезпечення, постійного доопрацювання нормативної бази та відсутності практичних напрацювань існує низка невирішених питань, що призводить до проблем при формуванні амортизаційної політики.

До таких проблем можна зарахувати:

- розбіжність між визначенням амортизації та функцій, які вона виконує;

- визначення термінів використання основних засобів;

- вибір методів амортизації основних засобів [4, с. 38–41].

Ще однією проблемою бухгалтерського обліку є проблема формування амортизаційного фонду, адже в міжнародній практиці бухгалтерського обліку нарахування амортизації є процес розподілу вартості придбаних активів на звітні періоди, протягом яких очікується отримання прибутку від використання цих активів. Таким чином, думка про те, що амортизація є джерелом фінансових ресурсів підприємства, консервує вільні кошти і не може використовувати їх на інші цілі, є неправильною. Адже амортизація відіграє важливу роль в процесі функціонування підприємства:

- 1) включена до складу вартості продукції як стаття умовно-змінних та умовно-постійних витрат;

- 2) є джерелом коштів для фінансування процесів оновлення основних засобів;

- 3) як частина грошового потоку, що створюється у процесі операційної діяльності підприємства, амортизація є засобом окупності інвестицій у основні засоби;

- 4) амортизація є частиною прибутку, що генерується основними засоби протягом терміну їх корисного використання.

**Висновки.** Наведені вище проблемні питання щодо обліку амортизації основних засобів є досить доречними на сьогоднішній день. Їх вирішення значно покращить фінансово-господарську діяльність на підприємстві, сприятиме своєчасному оновленню виробничого потенціалу підприємства. З прийняттям Податкового кодексу України, підприємства отримали можливість використовувати ті ж методи нарахування амортизації у податковому обліку, що і у фінансовому, при цьому не збільшуючи об'єм облікових робіт

для її нарахування. На сучасному етапі розвитку підприємництва важливими завданнями є вирішення проблемних питань щодо вибору окремими підприємствами відповідної методики нарахування амортизації і проведення радикальної, послідовної і комплексної амортизаційної політики, яка повинна розглядатися як чинник активізації інвестиційної діяльності в державі.

**Список використаних джерел**

1. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» від 30.11.1999 № 291.
  2. Масленніков Є.І. Основні засади реформування податкової системи України в сучасних умовах / Є.І. Масленніков, Ю.Ю. Яцентюк // Науковий вісник. – Одеса : ОДЕУ. – 2011. – № 23 (148). – С. 34–38.
  3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО\\_16pdf](http://www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО_16pdf)
  4. Орлов П. Про використання в Україні різних систем амортизації / П. Орлов, С. Орлов // Економіка України. – 2005. – № 5. – С. 38–44.
  5. Податковий кодекс України від 11.10.2011 № 2755–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
  6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : затв. наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92 // Збірник систематизованого законодавства. – 2003. – № 11.
-

А. М. ДАНЧУК  
Л. О. ПОЄЗДНІК

### **ШЛЯХИ ЗБІЛЬШЕННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ**

*У статті розглянуто методи формування та вимірювання доходів на підприємстві. Проаналізовано внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на рівень виручки, критерії їх оцінювання в ринковій економіці. Розкрито роль прибутку у функціонуванні та розвитку підприємства. Запропоновано шляхи максимізації прибутку в розрізі різних аспектів функціонування та розвитку підприємства.*

*Ключові слова: прибуток, підприємство, дохід, додана вартість, непрямі доходи, критерії оцінювання надходження доходів, методи формування доходів.*

### **ПУТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*В статье рассмотрены методы формирования и измерения доходов на предприятии. Проанализированы внутренние и внешние факторы, которые влияют на уровень выручки, критерии их оценивания в рыночной экономике. Раскрыта роль прибыли в функционировании и развитии предприятия. Предложены пути максимизации прибыли в разрезе разных аспектов функционирования и развития предприятия.*

*Ключевые слова: прибыль, предприятие, доход, добавленная стоимость, непрямые доходы, критерии оценивания поступления доходов, методы формирования доходов.*

### **THE WAYS OF INCREASE IN PROFITS OF THE ENTERPRISE**

*The article deals with the methods of forming and measure revenue at the company. Analysis of internal and external factors that affect the level of earnings, their evaluation in a market economy has been done. The role of income in the functioning and development was described. The ways of maximizing profit in terms of various aspects of the functioning and development were defined. The company's interest income from a position of management, strategic decision-making was presented. Therefore, for effective revenue management is necessary, first of all, to evaluate methods of formation and internal and external factors that directly affect the generation of profits. Revenue growth can constantly update technical-technological base of production, motivate personnel to work more efficiently, expand the sphere of influence and so on.*

*Keywords: income, enterprise, profit, added value, indirect profits, evaluation criteria of receipt of profits, methods of forming of profits.*

**Постановка проблеми.** В сучасних умовах господарювання при складанні плану виробництва та реалізації його на підприємстві в майбутньому найважливішу роль відіграє планування доходів. Зіставлення запланованих величин доходів з фактичними показниками допомагає в прийнятті обґрунтованих управлінських рішень. При управлінні доходами важливе значення має структуризація підприємства за центрами відповідальності за певними видами доходів, за територіальними сегментами одержання доходів організації тощо. Мотивація та стимулювання працівників також враховуються при управлінні доходами на підприємстві.

Однак саме управління процесом формування доходів забезпечує довгостроковий контроль за ними. Наприклад, процесний підхід до формування доходів, що застосовується для кожної групи продукції, робіт, послуг, якнайкраще відображає надходження доходу від певного виду діяльності й дає можливість для подальшого аналізу структури доходів, управління ними та прийняття управлінських рішень. Застосування системи обліку доходів за функціями дає змогу краще зрозуміти динаміку доходів, випуску продукції, привертає увагу до включення в кошториси доходів з різних джерел та обліку витрат за функціями. Тому необхідна подальша робота щодо систематизації методів формування та управління доходами на сучасних підприємствах [7, с. 81–83].

Керівництво підприємства цікавлять доходи саме з позиції управління, прийняття стратегічних рішень. Тому для ефективного управління доходами необхідно, перш за все, оцінити методи їх формування та внутрішні й зовнішні чинники, які безпосередньо впливають на процес формування прибутку.

**Аналіз останніх досліджень.** Вирішення проблем нарощування прибутковості

підприємств знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених [1–7]. Ряд авторів, зокрема П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк [6, с. 596], стверджують, що прибуток є джерелом збагачення власників підприємства. Однак, шляхи нарощення прибутковості не вказуються. У праці [5] розкривається суть, види, порядок формування та розподілу прибутку підприємства. Перспектива максимізації прибутку також залишається поза увагою. Те саме стосується змісту праць таких вчених, як Бойчик І., Верхоглядова Н.І., Ядранський Д.М., Іваннікова Н.А. [3; 4]. Значно ширше категорія «прибуток підприємства» представлена в роботі І. Бланка [2]. В ній розкрито шляхи підвищення прибутковості підприємств.

Метою статті є огляд та аналіз чинників формування доходів підприємств у ринковій економіці, визначення методів і критеріїв оцінювання доходів з урахуванням непрямих доходів від реклами, соціальної відповідальності бізнесу, впровадження інформаційних технологій, які забезпечать довгостроковий контроль за доходами та їх зростання.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Орієнтація вітчизняної економіки на ринкові відносини потребує перегляду відношення до прибутку, що обумовлено його особливим місцем у системі господарювання. Метою діяльності будь-якої комерційної структури в умовах ринкової економіки в кінцевому рахунку є отримання прибутку, здатного забезпечити його подальший розвиток [8, с. 127–136].

Прибуток є грошовим виразом чистого доходу підприємства, отриманого від усіх видів його діяльності й зумовленого різницею між його сукупним доходом і сукупними видатками.

Прибуток – головний спонукальний мотив власників, менеджерів і працівників підприємства до успішної діяльності. Це зумовлено роллю й значенням прибутку в умовах ринкової економіки. Прибуток вважається основним внутрішнім джерелом формування інвестиційних ресурсів підприємства, що забезпечують його розвиток.

Менеджери підприємства, що не є власниками його майна, також зацікавлені в одержанні підприємством прибутку, оскільки він є найважливішим критерієм їх діяльності з управління підприємством і, крім того, рівень оплати їх праці також багато в чому визначається сумою отриманого підприємством прибутку.

Для працюючих інших категорій зростання прибутку забезпечує одержання підвищених сум за дивідендами тих працівників, які є власниками акцій конкретного підприємства, а також слугують підставою для підвищення заробітної плати й задоволення ряду соціальних потреб працюючих.

Проаналізувавши наявні критерії оцінювання надходження доходів та методи їх формування, слід відзначити, що на сучасному ринку компанії жорстко конкурують у галузі реклами, якості продукції, надійності, зручності доставки, післяпродажного обслуговування, а також рівня задоволення клієнтів. Жоден з названих параметрів не враховується в традиційних методах і критеріях оцінювання доходів, незважаючи на те, що саме вони відображають основні якості промислових підприємств, а отже, дають їм додатковий дохід. Виникає небезпека того, що існуюча система управління формуванням доходів буде стимулювати виробничі чинники та ігнорувати інші джерела підвищення доходу, прибутку, стабілізації компанії і, відповідно, збільшення прибутковості [5, с. 157–170].

Доведено на практиці, що ефективно організована логістична діяльність, можливо з частковим аутсорсингом, спроможна надати підприємству додатковий непрямий дохід за рахунок підвищення швидкості просування товару до споживача, ефективна рекламна діяльність дає додатковий дохід у вигляді можливості підвищення ціни та збільшення обсягу продажу продукції. Імідж підприємства, його соціальна відповідальність дають додаткові привілеї для бізнесу при налагоджених відносинах з органами влади та додатковий дохід при збільшенні обсягу попиту на продукцію з боку населення в разі усвідомлення того факту, що конкретне підприємство є соціально відповідальним.

Досвід показує, що, наприклад, серед підприємств харчової промисловості на сучасному етапі лідерами в плані зростання обсягів продажу є підприємства, які недовго існують на ринку, але мають свій бренд, торговельну марку. Ця продукція знайома покупцям

з рекламних роликів та інтернет-сайтів. Підприємства-лідери продажу, як правило, багато уваги приділяють організаційній культурі, інформаційному забезпеченню підприємства та реалізації.

Тому основними чинниками, за допомогою яких можливе зростання доходу для сучасних підприємств, є:

- результативна логістика (оптимізація каналів розподілу, стимулювання збуту, в тому числі за рахунок аутсорсингу);
- впровадження сучасних ІТ-технологій;
- ефективна реклама (яка підтримує репутацію товарів, формує довіру споживачів до них, допомагає в завойовуванні ринку);
- дієва організація управління (організаційна структура, система управління, фірмова культура; престиж та імідж фірми; комунікації, соціально-психологічний клімат);
- впровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності (екологічні чинники, відносини з органами влади та іншими групами стейкхолдерів) тощо.

Вплив цих чинників формування доходу та розмір додаткового доходу від них неможливо розрахувати напряму. Тому об'єднаємо їх однією економічною категорією “непрямі доходи” [5, с. 77, 78].

Урахування впливу непрямих доходів при аналізі чинників формування прибутку дасть змогу вийти на новий, якісно вищий рівень підготовки рекомендацій для оперативного й стратегічного управління доходами підприємства.

Практичне використання цього критерію дасть змогу стабільно підвищувати доходи підприємства та її власників за рахунок:

- 1) відокремлення бізнес-процесів, які не дають додаткового доходу, вкладання додаткових коштів та оптимізації тих процесів, які є ефективними та створюють свою частку вартості;
- 2) вдосконалення управління логістикою шляхом наукового обґрунтування ефективності потоків збуту та постачання активів;
- 3) інтенсифікації внутрішнього та зовнішнього інформаційного обміну на основі створення інформаційно-аналітичних систем та широкого застосування ІТ-технологій;
- 4) впровадження сучасних видів реклами та ІТ-технологій згідно з вимогами споживачів, оцінювання їх ефективності, збору інформації стосовно змін на ринку та нових споживчих цінностей;
- 5) підвищення якості продукції, продуктивності праці при формуванні організаційної культури шляхом заохочення успіху кожного працівника у формуванні єдиної команди, стимулювання ініціативи, мотивації праці, довіри персоналу.

**Висновки.** Проведене дослідження шляхів нарощування прибутку підприємств дозволяє зробити ряд висновків. По-перше, будь-яке підприємство, незалежно від форми власності, виду діяльності зацікавлене у отриманні прибутку, який виступає джерелом його подальшого розвитку. По-друге, для підприємства більш важливим є підвищення прибутковості у довгостроковій перспективі, а ніж у короткостроковій, адже це підкреслює стабільність не лише його функціонування, але й розвитку також. По-третє, ріст прибутку дозволяє постійно оновлювати техніко-технологічну базу виробництва, мотивувати персонал підприємства працювати більш ефективно, розширяти сфери впливу та ін.

Подальші розвідки у даному напрямку повинні бути спрямовані на пошук можливостей підтримання стабільності прибутковості діяльності.

### **Список використаних джерел**

1. Афанасьєв Є. Моделювання фінансового ризику багатоцільових рішень в управлінні прибутковістю промислового підприємства / Є. Афанасьєв // Фінанси України. – 2006. – № 3. – С. 46–55.
2. Бланк И.А. Управление прибылью / Бланк И.А. – К. : Ника-Центр, 2002. – 544 с.
3. Бойчик І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Бойчик І. – [2-е вид.]. – К. :

Атика, 2006. – 528 с.

4. Верхоглядова Н.І. Економіка підприємства : [навч. посібник] / Верхоглядова Н.І., Ядранський Д.М., Іваннікова Н.А. – К. : Видавничий дім "Професіонал", 2008. – 384 с.

5. Економіка підприємства : [навч. посібник / за заг. ред. З.В. Герасимчук]. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2010.

6. Економіка підприємства : навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / [П.В. Круш, В.І. Подвігіна, Б.М. Сердюк та ін.] ; за заг. ред. П.В. Круша, В.І. Подвігіної, Б.М. Сердюка. – [2-е вид., стереотип.]. – К. : Ельга-Н, КНТ, 2009. – 780 с.

7. Кривицька О. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку / О. Кривицька // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138–146.

8. Методы и способы максимизации прибыли [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.therreferats.allbest.ru/finance/d00023387.html>.

9. Жарун Ю.А. Шляхи удосконалення максимізації прибутку підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.rusnauka.com/13.DNI\\_2007/Economics/21077.doc.htm](http://www.rusnauka.com/13.DNI_2007/Economics/21077.doc.htm).

10. Ляхоцька М. М. Прибуток торговельного підприємства, його роль та шляхи підвищення у сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnlntu/16\\_7/157\\_Blonska\\_16\\_7.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlntu/16_7/157_Blonska_16_7.pdf)

---

О. І. ВІКАРЧУК

## ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ КУЛЬТУРИ ОРГАНІЗАЦІЇ

*У статті розглянуті характерні особливості інноваційних підходів до формування культури організації. Досліджено методологічні аспекти культури, що дозволяє зрозуміти виникнення, існування, функціонування, розвиток як соціального феномена, її сутності, значення, внутрішньої структури, логіки розвитку. Особливу увагу приділено людському капіталу в сучасному соціумі та розвитку високої культури між учасниками економічних відносин. Розвиток інноваційної культури ґрунтується на системі цінностей організації, які являють собою ряд ідей, що обґрунтовують цілі і сенс роботи організації. Сформовані та визначені головні завдання інноваційної культури, що знайшли концентроване впровадження через функції, структуру і фактори діяльності підприємства.*

*Ключові слова: цивілізація, людський капітал, інноваційні підходи, культура організації, інноваційна культура.*

## ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ КУЛЬТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ

*В статье рассмотрены характерные особенности инновационных подходов к формированию культуры организации. Исследованы методологические аспекты культуры, что позволяет понять возникновение, существование, функционирование, развитие как социального феномена, её сущности, значения, внутренней структуры, логики развития. Особое внимание уделено человеческому капиталу в современном социуме и развитию высокой культуры между участниками экономических отношений. Развитие инновационной культуры основывается на системе ценностей организации, которые представляют собой ряд идей, обосновывающих цели и смысл работы организации. Сформированы и определены главные задачи инновационной культуры, которые нашли концентрированное внедрение через функции, структуру и факторы деятельности предприятия.*

*Ключевые слова: цивилизация, человеческий капитал, инновационные подходы, культура организации, инновационная культура.*

## PECULIARITIES OF INNOVATIVE APPROACHES TO FORMING ORGANIZATION CULTURE

*The article describes the characteristics of innovation approaches to organizational culture. Investigated methodological aspects of culture that helps to understand the origin, the existence, functioning, the development as a social phenomenon, its essence, the value, the internal structure, the development of the logic. Special attention is paid to human capital in modern society and the development of high culture among economic agents. The development of an innovation culture based on a system of values which represent a number of ideas that justify the purpose and meaning of the organization's work. Formed and defined the main tasks of innovation culture, which had a concentrated introduction through the functions, structure and factors of the company.*

*Keywords: civilization, human capital, innovative approaches, the culture of organization and innovative culture.*

**Постановка проблеми.** За умов інтеграції та глобалізації економічних, соціальних, культурних і міжнаціональних зв'язків між країнами, постає завдання у виборі та формуванні сучасної моделі взаємовідносин щодо забезпечення та відродження людського капіталу. У цьому контексті постає питання широкого використання інноваційних підходів до формування культури організації. Таке наукове бачення має сприяти покращенню мікроклімату в трудовому колективі та сприяти підвищенню мотиваційної складової у вирішенні найгостріших економічних проблем розвитку підприємства.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Цінний внесок у дослідження сутності культури організації зробили сучасні науковці, зокрема В. Балабанов [1], В. Данилюк [2], Н. Жовнір [3], А. Ніколаєв [4], В. Носков [5], Л. Холодкова [7] та інші. У поняття "культура організації" та "інноваційна культура" вкладається різний зміст в науковій літературі, а тому досить по-різному визначають їхню сутність.

Формування цілі статті полягає у визначенні культури організації як функціональної підсистеми в інноваційній системі діяльності, яка має свій власний потенціал і здатна стимулювати формування інноваційної культури підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Подібно до суспільно-економічної формації і цивілізації, культура є одною з найзагальніших і найважливіших форм людської дійсності. Людська дійсність багатогранна. Багатогранною є і культура. Тому при її дослідженні можливі різні підходи до розкриття її специфіки як особливого феномена суспільного життя.

Наявність великої кількості точок зору на суть культури, її місце і роль у життєдіяльності суспільства, безліч її визначень (їх нараховується вже більше трьохсот) свідчить про те, що вона є складним і багатограним феноменом, викликає значний інтерес як об'єкт наукового дослідження, привертає до себе увагу фахівців різних профілів.

Культура (лат. culture – «обробіток», «обробляти») – сукупність матеріальних та духовних цінностей, створених людством протягом його історії.

Поняття "культура" об'єднує в собі науку (включно з технологією) і освіту, мистецтво (літературу та інші галузі), мораль, уклад життя та світогляд. Культура вивчається комплексом гуманітарних наук, насамперед культурологією, етнографією, культурною антропологією, соціологією, психологією, історією [7].

Виступаючи як прояв людської сутності, культура охоплює всі сторони життя людини, вона постає як процес створення і відтворення людини з усім багатством її властивостей, потреб, у всій її цілісності й універсальності, у всім багатстві її взаємозв'язку з дійсністю. Проте проведені дослідження доводять, що у культурі головною є не просто людська діяльність, а сама людина. Діяльність же виступає як спосіб і засіб задоволення потреб людини, спосіб і засіб, результат і передумова її життєдіяльності. Культура, таким чином, – процес неухильного створення людиною себе як родової істоти, утворення своєї родової сутності. Сутність людини є субстанціональною основою культури [2, с.50]. Тому культура за своєю сутністю є процесом становлення, функціонування, розвитку людської сутності, процесом створення і відтворення людини як суспільної істоти як суб'єкта соціальної діяльності.

Важливим методологічним аспектом дослідження культури є, з одного боку, виявлення тієї загальної основи, що дозволяє зрозуміти саме її виникнення, існування, функціонування, розвиток, а з іншого – розкриття специфіки культури як соціального феномена, її сутності, значення, внутрішньої структури, логіки розвитку. Такий підхід дозволяє показати якісну визначеність культури, розкрити її відмінність від інших соціальних феноменів, визначити її місце і роль в суспільному житті.

В сучасному світі культуру організації слід розглядати як інструмент ефективного управління. Сьогодні організаційна культура стає пріоритетним фактором ділового успіху, оскільки вона задає орієнтири поведінки: всередині організації, у взаємодії між працівниками на робочому місці (культура праці), поза організацією, у взаємодії між різними інституціональними суб'єктами та партнерами з бізнесу.

Внутрішня культура людини залежить від її морально-етичних принципів, виховання, стану свідомості. Вона відображає світогляд людини і, звичайно, проявляється в її поведінці, набуваючи ознак зовнішньої культури. Культура праці людини, як правило, визначається рівнем її освіти, кваліфікації, наявністю креативних здібностей та можливостей розвитку, а також дисциплінованістю та виконавчою ретельністю. Якщо внутрішня культура людини є високою, то воля і свідомість як продукт окультурення інстинктів і неусвідомленого психічного, скеровуються на загальне благо організації; якщо ж ні, то неминучими будуть конфлікти інтересів. Завдяки культурі волю і свідомість людини можна скеровувати на розвиток організації або на її руйнування.

Культура організації є продуктом взаємозв'язку зовнішнього і внутрішнього середовища організації, тому будь-який їх вплив визначатиме подальший розвиток культури організації. Для того, щоб виробити базові положення культури організації і запропонувати практичні рекомендації для ефективного процесу її створення та подальшого розвитку, необхідно відстежувати всі фактори формування організаційної культури. Такими факторами є фактори сучасного стану суспільного розвитку: глобалізація, інтелектуалізація праці,



соціалізація, яка проявляється через концепції людського капіталу, сталого розвитку, перехідного періоду та інші; економічні процеси; політичні процеси; інноваційні процеси; екологічний стан; посилення культурологічних тенденцій в суспільстві загалом та економіці зокрема; внутрішній стан організації.

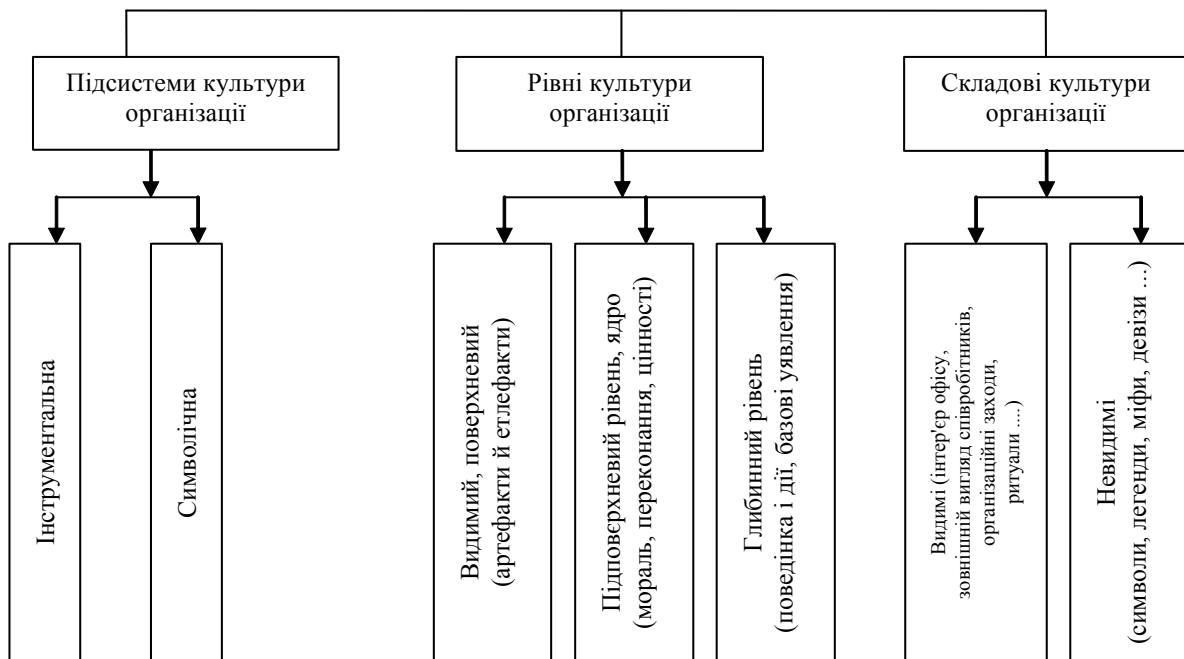
Система факторів впливу є важливою в моделі культури організації, а характер впливу зовнішніх і внутрішніх факторів у різний період є різним, тому дослідження тенденції їх поведінки сприяє розвитку організаційної культури. У процесі еволюції змінюється вплив факторів і переосмислюється культура в бік ігнорування, критики чи сприйняття, тобто фактори можуть стимулювати або гальмувати розвиток культури чи окремих її компонентів.

Принципи культури організації забезпечують цілеспрямований напрямок її розвитку. До основних принципів організаційної культури належать принципи усезагальності, апіорності, прозорості, системності, гармонійності.

Якщо розглядати структуру власне культури організації, то відомі науковці, зокрема, Е. Шейн, виділяють три рівні організаційної культури: 1) поверхневий (артефакти); 2) підповерхневий (аксіологічний); 3) глибинний [4].

Культура організації – це завжди система. Певною мірою вона ґрунтується на сукупності логічних рівнянь, які дають змогу вибудовувати місію підприємства. Тільки рух відбувається не знизу догори, а у зворотному напрямі. Залежно від основної мети підприємства формуються елементи організаційної культури, якими традиційно вважають наступні (рис. 1):

- місію, систему свят, ритуалів, церемоній;
- взаємовідносини між людьми, імідж;
- базові цінності й етичні норми, стандарти якості;
- комунікаційну систему і мову спілкування;
- культурні програми поведінки (кодекс поведінки співробітників, внутрішні правила і норми);
- артефакти (логотипи, товарний знак, бланки, візитки, колір стін, фірмовий стиль тощо), систему мотивування.



**Рис. 1. Загальна структура культури організації (джерело: власна розробка на основі опрацювання [6; 7])**

Культуру організації можна розглядати як своєрідну ідеологію управління, скеровану на підвищення ділової активності підприємства.

Інструментами культури організації є віра, впевненість, переконання, відданість, тобто речі не матеріально-грошового характеру, а такі, що виходять з серця та душі людини. Внутрішні переконання є основоположними в характері поведінки людей як усієї спільноти, так і окремих індивідів.

Сьогодні впевнено можна стверджувати, що культура організації є важливим чинником оновлення економіки підприємства, тому необхідно її використовувати як інструмент управління, що формуватиме у свідомості людей прагнення працювати на єдину ціль, використовувати свої знання й досвід для досягнення конкурентних переваг на ринку й стабільного процвітання.

Культура організації формується поступово, тому що це тривалий процес, який проходить за відповідними правилами, має свою специфічну технологію та складається з багатьох етапів.

Важливим моментом у механізмі формування культури організації є вибір інструментарію. Вибір інструментарію зумовлений специфікою структури культури організації, в якій виділяють експліцитну (видиму, відкриту) та імпліцитну (невидиму) частини. Експліцитна частина за своєю суттю має матеріальний характер, містить продукти людської діяльності, а також звичаї як продукт духовної культури, Імпліцитна частина організаційної культури складається з норм, цінностей, переконань, уявлень, тобто тих елементів, які охоплюють глибинний рівень культури та формуються значно довше.

Механізм формування культури організації повинен передбачати наявність стратегії, яка допоможе прогнозувати тенденції і фокусувати зусилля, поєднуючи діловий дух з культурологічними аспектами. В умовах стрімких змін зростає загальна увага до стратегічного розгляду діяльності підприємства, оскільки загострюється конкурентна боротьба, яка вимагає швидкої реакції на зміну кон'юнктури ринку.

Історично стійка система норм, правил і способів здійснення нововведень в різних сферах життя суспільства, характерна для даної соціокультурної спільноти, представляє собою інноваційну культуру. Це історично пристосована в конкретному соціумі структура моделей і алгоритмів інноваційних дій, яка відіграє роль соціокультурного механізму регуляції інноваційної поведінки соціальних суб'єктів [3, с.45].

Досвід становлення світових цивілізацій свідчить про те, що не існує єдиного для всіх оптимального балансу у функціональному полі інноваційної культури. Її розвиток – це постійна зміна стабільних і «гіперфункціональних» періодів, коли має місце різкий зсув в роботі соціокультурного механізму в напрямі форсованої реалізації тієї або іншої функції.

Глобалізація економічно-соціальних процесів змушує вітчизняні підприємства активізувати свою інноваційну діяльність з метою підтримки конкурентного статусу на ринку.

Сьогодні питання інноваційної культури, особливо у великих організаціях, дедалі більше привертає увагу теоретиків та практиків управління. Інноваційна культура як напрям дослідження перетинається з такими науками, як менеджмент, соціологія, культурологія і психологія. З одного боку, це призводить до певних труднощів під час дослідження, а з іншого – дає змогу найповніше використовувати інноваційну культуру як інструмент ефективного управління підприємством, який дає змогу значно підвищити продуктивність праці, звести до мінімуму плинність кадрів в умовах, коли конкуренція загострюється.

Під інноваційною культурою розуміють домінуючі в колективі моральні норми і цінності, кодекс поведінки, ритуали, що визначають спосіб об'єднання груп і окремих особистостей в організацію для досягнення поставлених перед нею цілей [6, с. 185].

Інноваційна культура дає змогу одержувати управлінський прибуток шляхом самоорганізації та ефекту синергії, що є тим цінним ефектом, який організація одержує не через відновлення устаткування, технологій, асортименту, а через краще узгодження цілей фірми та її підрозділів, оптимізацію організаційної структури, освоєння нових методів планування, роботи з персоналом, впровадження інноваційних методів управління [7].

Необхідність зосередження зусиль вітчизняних підприємств на розвитку інноваційної

діяльності пояснюється як загально-інтеграційними процесами, так й реально існуючим перенасиченням ринків застарілими і не конкурентоспроможними товарами. За цих умов оптимальним рішенням є підвищення рівня інноваційної активності підприємств із залученням усіх ефективних механізмів реалізації інноваційного процесу. Якраз інноваційна культура належить до цих тонко планових механізмів і рушіїв, які сприяють креативності та інноваційній спроможності українських підприємств, оскільки вона є результатом соціально-економічної взаємодії всіх суб'єктів інноваційної діяльності, охоплюючи відносини, які складаються на всьому ланцюжку життєвого циклу: зародження, формування, комерціалізації та дифузії інновацій [4].

Саме тому культура інновацій формує єдність, цілісність і взаємодію зовнішніх й внутрішніх особливостей інноваційної культури, що знайшли концентроване впровадження через функції, структуру і фактори діяльності, а також її роль, мету і завдання.

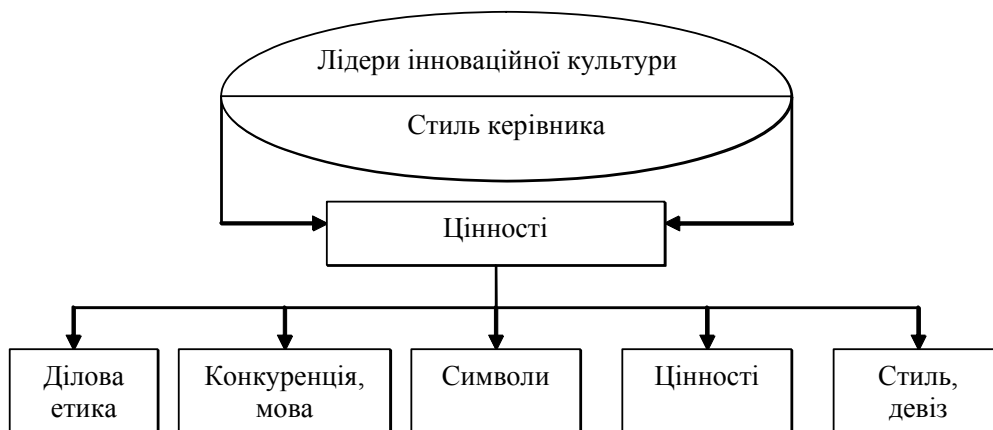
Основна роль інноваційної культури – це визначення й синтез основних елементів інновації, їх функціонування, взаємодії і динаміки розвитку інноваційного процесу, гармонійної роботи цілої інноваційної системи підприємства [2, с.64]. Мета формування інноваційної культури полягає у реалізації ефективних інновацій в якісному вимірі, удосконаленні механізму активізації необхідних потенціалів в інноваційному процесі.

Динамічне функціонування інноваційної культури можливе завдяки злагодженій структурі, тобто ефективній взаємодії її рівнів, підсистем та складових. Інноваційна культура за своєю природою – це багаторівнева система, яка формується, діє і проявляється на різних рівнях структури підприємства: 1) стратегічному (у побудові і реалізації інноваційної стратегії); 2) управлінському (у виборі методів, підходів до управління інноваційним процесом); 3) функціональному (як функціональна складова інноваційного процесу та інноваційної системи підприємства); 4) соціальному (створює соціально-орієнтований клімат в організації, націлений на інтелектуально-творчий пошук, генерування інноваційних ідей та результативну їх реалізацію) [1, с.50].

Для інноваційної культури, як і для культури організації, властивий свій життєвий цикл становлення і розвитку, який не завжди збігається з життєвим циклом підприємства, однак вносить свої вагомні корективи в організаційний розвиток, особливо інноваційний.

Інноваційна культура – результат соціальних взаємодій і передається через навчання, численні контакти між групами людей, поведінку, настанови, норми, систему ціннісних орієнтацій, манери одягатися, етику трудових відносин, символи, стиль керівництва, церемонії, комунікації, мову (рис. 2).

Діапазон інноваційної культури досить широкий: від створення умов ефективного використання інноваційного потенціалу (особистості, підприємства, організації) до його реформування. Інноваційна культура забезпечує сприйнятливість людей до нових ідей, їх готовність і здібність підтримувати і реалізувати інновації в усіх сферах життя.



**Рис. 2. Структура інноваційної культури (джерело: розроблено автором на основі опрацювання [3; 7])**

Інноваційна культура виконує наступні функції: трансляційну – передача з минулого в теперішній час і з теперішнього часу в майбутнє усталених типів інноваційної поведінки соціальних суб'єктів, які пройшли тривалу апробацію і набули певного ціннісного забарвлення в рамках даного суспільства; селекційну – відбір знову створених або запозичених інноваційних поведінкових моделей, які в щонайбільшій мірі відповідають потребам суспільства на певному етапі його розвитку; інноваційну – розкриття креативних можливостей описуваного соціокультурного механізму, вироблення нових типів інноваційної поведінки на основі зразків інноваційної діяльності, які виникли всередині самої культури або були щеплені ззовні [5, с.73].

З нашої точки зору, інноваційна культура відображає не лише рівень розвитку інноваційних процесів на підприємстві, але й міру участі в цих процесах людей, їх задоволення від цієї участі, забезпечує сприйнятливість нових ідей, їх готовність і здатність підтримувати й реалізувати інновації у всіх сферах життя.

Отже, на нашу думку, формування інноваційної культури пов'язане з розвитком творчих здібностей і реалізацією креативного потенціалу самої людини – її суб'єкта. Інноваційна культура віддзеркалює цілісну орієнтацію людини, закріплену в мотивах, знаннях, вміннях і навичках, а також в образах і нормах поведінки. Розвиток інноваційної культури ґрунтується на системі цінностей організації, які являють собою ряд ідей, часто неписаних, які обґрунтовують цілі і сенс роботи організації. Поняття культурних цінностей ширше за формальне поняття цілей організації. Культура складається з правил, дотримання яких дає позитивний ефект. Цінності насамперед ґрунтуються на людських потребах. За своєю суттю цінності організації – це трансформовані потреби її людського (персонального) середовища. Водночас потреби людей неоднорідні, що визначає складну структуру системи внутрішньофірмових цінностей. Реально діюча культура щоденно реалізується через різні конкретні форми, такі як культурні ритуали, процедури, церемонії, комунікації з використанням особливої, притаманної даній організації мовної культури, символів. Обґрунтування доцільності формування інноваційної культури і є перспективою нашого подальшого дослідження.

### Список використаних джерел

1. Балабанов В. Людський капітал як основне джерело економічного зростання / В. Балабанова // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 48–53.
2. Данюк В.М. Організація праці менеджера : [навчальний посібник] / В.М. Данюк. – К. : КНЕУ, 2006. – 276 с.
3. Жовнір Н.М. Управління організаційною та інноваційною культурою в системі регіонального розвитку / Н.М. Жовнір // Економіка і регіон. – 2006. – № 1(2). – С. 45–47.
4. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура [Електронний ресурс] / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 5. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2004/fem/kladchenko/library/index8.htm>.
5. Носков В. Соціально-психологічні детермінанти інноваційної культури в гуманітарному ВНЗ / В. Носков, А. Кальянов, О. Єфросініна // Соціальна психологія. – 2009. – № 4 (12). – С. 69–83.
6. Харчишина О.В. Організаційна культура: теоретичні засади та взаємозв'язок із конкурентоспроможністю підприємства / О.В. Харчишина // Забезпечення соціально-економічного розвитку господарюючих систем в умовах транзитивної економіки : [колективна монографія / за заг. ред. В.К. Данилка, Г.М. Тарасюк]. – Житомир : Вид-во ЖДТУ, 2010. – С. 182–202.
7. Холодкова Л.А. Инновационная культура субъектов профессионального образования: концепция, условия формирования [Електронний ресурс] / Л.А. Холодкова // Инновации. – 2010. – № 7. – Режим доступу : [http://www.itportal.ru/doc\\_form](http://www.itportal.ru/doc_form).

Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ

**МЕХАНІЗМ СИСТЕМНОГО ПЛАНУВАННЯ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ  
ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

*У статті аналізується проблема поєднання планів підвищення економічного потенціалу різної спрямованості на підприємствах машинобудування. Автор розглядає систему планування підвищення економічного потенціалу підприємства у рамках загальної системи стратегічного управління і планування на підприємстві. Пропонуються можливі варіанти реалізації напрямів розвитку (стратегій розвитку) відповідно до залучених для подібних цілей ресурсів.*

*Ключові слова: економічний потенціал, стратегії розвитку, управлінські рішення, механізм розвитку.*

**МЕХАНИЗМ СИСТЕМНОГО ПЛАНИРОВАНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

*В статье анализируется проблема сочетания планов повышения экономического потенциала различной направленности на предприятиях машиностроения. Автор рассматривает систему планирования повышения экономического потенциала предприятия в рамках общей системы стратегического управления и планирования на предприятии. Предлагаются возможные варианты реализации направлений развития (стратегий развития) согласно привлеченных для подобных целей ресурсов.*

*Ключевые слова: экономический потенциал, стратегии развития, управленческие решения, механизм развития.*

**MECHANISM OF SYSTEM PLANNING AS A FACTOR OF ECONOMIC POTENTIAL  
INCREASING OF ENTERPRISE**

*The article analyzes the issue of combining various plans for increasing the economic potential of machine building enterprises. The author reviews the planning system for increasing the enterprise's economic potential within the framework of the general system of strategic management and planning at an enterprise. Possible variants of implementing development directions (strategies) have been suggested according to resources that are involved for reaching similar goals. It is substantiated that a peculiarity of the suggested mechanism is its high adaptability to national enterprises as it presupposes variability of the level of detailed elaboration and duration of the cycle of planning the enterprise's economic potential enhancement within the framework of active information environment. Within the scope of the information interaction mechanism the author analyzes the mechanism of external information that accumulates global, state, branch and regional data.*

*Key words: economic potential, development strategy, management decisions, development mechanism.*

**Постановка проблеми.** Однією з найбільш значимих методологічних проблем планування розвитку економічного потенціалу на підприємствах машинобудування була і залишається проблема поєднання планів різної спрямованості. Так, система управління підприємством функціонує в двох режимах: в режимі стратегічного і поточного управління.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню дослідження та планування підвищення економічного потенціалу підприємства приділялося чимало уваги. Проте, не розроблено єдиного методологічного підходу до його аналізу. Не можна не відмітити вклад учених, що займалися проблемою економічного потенціалу підприємства. Серед них можна назвати Л.І. Абалкіна [1], А.І. Анчишкіна [2], А.Є. Воронкова [3], В.І. Свободіна [4], О.С. Федоніна [5], Е.Б. Фігурнова [6], Д.А. Черникова [7], Д.К. Шевченко [8] та ін. Аналізується уявлення ряду авторів, таких як І. Ансофф [9], У. Кінг [10], Ф. Котлер [11], про стратегічне планування.

**Постановка завдання.** Мета дослідження полягає у розгляді системи планування підвищення економічного потенціалу підприємства у рамках загальної системи стратегічного управління і планування на підприємстві.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Як свідчить досвід великих промислових підприємств, саме недосконалість структури управління, інертність працівників підприємства, відсутність зацікавленості в участі і розумінні процесу розвитку є одними з основних чинників зриву стратегічних планів. Подібний збиток також викликає інертна

структура управління великим підприємством.

Якщо заходи, що реалізуються, не призводять до стабілізації системи або спочатку ясно, що виниклі відхилення в силу їх кількісних або якісних характеристик не можуть бути компенсовані, або ж існуюча система управління не в змозі своєчасно реагувати на виникаючі зміни, то може виникнути необхідність коригування механізму управління розвитком. Залежно від критичності ситуації можлива як повна, так і часткова реорганізація механізму розвитку. Очевидно, що подібне рішення приймається керівниками вищої ланки. В результаті ухвалення такого рішення формується система організаційних заходів, спрямованих на зміну існуючої структури і перегляду діючого стратегічного плану.

У рамках пропонованого організаційного механізму підвищення економічного потенціалу підприємства ефективність управління досягається в результаті вищезазначених умов. При цьому умови формуються в результаті управлінських дій для досягнення поставлених завдань з найбільшим критерієм оптимальності.

На наш погляд, існує проблема у рамках управління процесом розвитку. Будучи частиною складнішого механізму управління (механізму управління підприємством), і будучи складною системою, збільшується вірогідність зростання неупорядкованості елементів, що входять до її складу. Мірою подібної неупорядкованості виступає ентропія, яка відповідно до теорії управління «є ступенем невизначеності стану або поведінки системи в певних умовах» [10].

Ентропія за знаком протилежна об'єму управлінської інформації, а в нашому випадку:

$$E = -(U_{EPI} + K_{enl.}) \quad (1)$$

розраховується за формулою:  $E = a \times \ln(N)$ , де  $a$  – постійний коефіцієнт, який залежить від властивостей системи;  $N$  – неупорядкованість в механізмі (системі) розвитку.

В результаті можна означити завдання управління розвитком до зниження неупорядкованості. Тобто зниження ентропії (чи підтримка її на постійному, мінімальному рівні) виступає ступенем ефективності управління, що зводиться до формули:

$$(U_{EPI} + K_{enl.}) = E_1 - E_2 = a \times \ln \frac{N_1}{N_2}, \quad (2)$$

де  $(U_{EPI} + K_{enl.})$  – загальна кількість управлінської інформації;

$E_1, E_2$  – ентропія на початок і кінець періоду.

Звідси величина неупорядкованості на кінець періоду:

$$N_2 = N_1 \times e^{-\frac{(U_{EPI} + K_{enl.})}{a}}, \quad (3)$$

де  $e = 2,71928192845\dots$  – основа натурального логарифма.

Яким би ефективним не було управління, ентропію не можна звести до нуля. З іншого боку, оскільки є неупорядкованість, то сили неупорядкованості перешкоджають максимальному використанню можливостей системи, а в даному випадку – організаційному механізму розвитку.

Максимально можливий і реально отримуваний ефект механізму розвитку знаходиться в наступному співвідношенні:

$$\frac{E}{E_{\max}} = 1 - N_1 \times e^{-\frac{I_2}{I_1}}, \quad (4)$$

де  $E$  – ефект розвитку;

$E_{\max}$  – максимально можливий економічний ефект.

$I_1$  і  $I_2$  – кількість управлінської інформації (на початок і кінець періоду) визначається величинами  $U_{ЕПi}$  і  $K_{енл}$ .

В результаті ефект управління розвитком може бути розрахований так:

$$E = E_{\max} \left(1 - N_1 \times e^{-\frac{I_2}{I_1}}\right). \quad (5)$$

Не важко помітити, що вираз  $N_1 \times e^{-\frac{I_2}{I_1}}$  – невпорядкованість механізму розвитку на кінець періоду, тобто:

$$N_2 = N_1 \times e^{-\frac{I_2}{I_1}}. \quad (6)$$

В результаті отримуємо формулу для розрахунку невпорядкованості механізму розвитку на кінець періоду :

$$N_2 = \left[1 - \frac{E}{E_{\max}}\right]. \quad (7)$$

Розрахунок за запропонованою формулою не відрізняється громіздкістю і вимагає звітної інформації для визначення  $E$ , і нескладних обчислень  $E_{\max}$  відповідно до обраного і відбитого в стратегії розвитку критерію. Проте також неважко помітити, що ентропія залежить не лише від кінцевого стану величини невпорядкованості ( $N_2$ ). Необхідно також усвідомлювати ступінь невпорядкованості системи (механізму розвитку) в початковому стані, або ж на початок періоду ( $N_1$ ). Визначення  $N_1$  повинне виходити з того, що зниження ентропії механізму можливе в результаті додаткової інформаційної дії на неї ( $\Delta(U_{ЕПi} + K_{енл})$ ). Такий додатковий приріст впорядкованості (зниження ентропії) вимірюється також за заздалегідь обумовлений період. Тобто в результаті (за більшого терміну реалізації стратегії розвитку) можна виділити декілька періодів, де величина  $N_2$  виступатиме в якості  $N_1$  для поточного періоду.

Говорячи про коефіцієнт  $a$ , слід зауважити, що для економічних систем він приймається рівним одиниці.

Отримуємо показник, що визначає ступінь вкладу управління:

$$E_{\text{упр.}} = \ln\left(\frac{N_1}{N_2}\right). \quad (8)$$

Враховуючи факт, який впливає з наведеної вище формули, що не будь-яка інформація є управлінською і економічно виправданою, з точки зору економічної доцільності може бути прийнятна та інформація, для якої у відповідний період виконується система наступних нерівностей:

$$\begin{cases} E_1 \geq E_2 \\ N_1 \geq N_2 \end{cases} \quad (9)$$

На практиці необхідно досягти росту  $E_{\text{упр.}}$  за рахунок зниження невпорядкованості механізму розвитку. У разі ж невиконання умов системи ефективність механізму розвитку не

може бути більше нуля, тобто механізм неефективний, оскільки, незважаючи на приріст інформаційної дії, невпорядкованість не зменшилася.

В результаті застосування розглянутих одноконтурних і двоконтурних моделей залучення ресурсів і ухвалення управлінських рішень при формуванні і реалізації стратегічних напрямів підвищення економічного потенціалу в рамках організаційного механізму, з'являється можливість за допомогою контролю ресурсних та інформаційних потоків понизити вірогідність стратегічного прорахунку і вжити своєчасних заходів з корекції планових показників, цілей розвитку, або ж елементів механізму розвитку.

Принциповий момент полягає створенні в пропонованій структурі бюро стратегічного розвитку. У відсутності на підприємствах галузі ефективної системи стратегічного планування та управління, найбільш прийнятним варіантом стає залучення зовнішніх експертів, здатних розробити адаптовані методики і провести якісну діагностику зовнішнього і внутрішнього середовища спільно з працівниками підприємства.

**Висновки з проведеного дослідження.** Розглянутий механізм системного планування визначається в якості основного елементу усього механізму управління підприємством, і зокрема механізму підвищення економічного потенціалу підприємства, включає стратегічне, довгострокове, середньострокове, короткострокове (поточне), оперативне планування. У рамках запропонованої системи планування підвищення економічного потенціалу передбачена можливість логічного поєднання різноманітних видів планування з визначенням рівня деталізації і тривалості планового циклу залежно від стану зовнішнього середовища підприємства. Дозволу завдання гнучкості системи планування у рамках організаційного механізму підвищення економічного потенціалу сприяла передбачена можливість логічного поєднання різноманітних видів планів з визначенням рівня деталізації і тривалості планового циклу залежно від стану зовнішнього середовища підприємства.

#### **Список використаних джерел**

1. Абалкин Л.И. Конечные народнохозяйственные результаты (сущность, показатели, пути повышения) / Л.И. Абалкин. – М. : Экономика, 2001. – 151 с.
2. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста социалистической экономики / А.И. Анчишкин. – М. : Экономика, 1984. – 196 с.
3. Воронкова А.Е. Проблемы конкурентоспособного потенциала предприятия / А.Е. Воронкова, В.Н. Пономарев, Г.И. Дибнис. – К. : Техника, 2000. – 152 с.
4. Свободин В.И. Производственный потенциал сельскохозяйственного предприятия и оценка эффективности его использования / В.И. Свободин // Вести статистики. – 2004. – № 10. – С. 7–12.
5. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 357 с.
6. Фигурнов Э.Б. Производственный потенциал социалистического общества / Э.Б. Фигурнов // Политическое самообразование. – 1982. – № 1. С. 15–19.
7. Черников Д.А. Эффективность использования производственного потенциала и конечные народнохозяйственные результаты / Д.А. Черников // Экон. науки. – 2001. – № 10. – С. 14–18.
8. Шевченко Д.К. Проблеми ефективності використання економічного потенціалу / Д.К. Шевченко. – Запоріжжя : КПУ, 2004. – 138 с.
9. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. ; [пер. с англ. / под ред. Л.И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
10. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс, 1982. – 339 с.
11. Коттлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Коттлер. – М. : Прогресс, 1990. – 733 с.



О. О. КАЛІНІЧЕНКО

**ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ВЕКТОРА СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**

*У статті проаналізовано сучасний стан соціальної сфери та її складових. Обґрунтовано місце соціальної сфери у підвищенні ефективності виробництва і добробуту населення. Увага приділяється подоланню негативних тенденцій, яких зазнала сфера в останні роки. Визначено пріоритетні напрями розвитку соціальної сфери та її складових. Розробка стратегічного соціального вектора розвитку України та її регіонів передбачає реалізацію комплексного підходу, піднесення усіх ланок, використання з цією метою відповідної методології і методів прогнозування показників перспективного соціального розвитку для забезпечення системою кількісних і якісних показників, які б охоплювали усі аспекти розвитку соціальної сфери. Обґрунтовані дискусійні питання стосовно формування перспектив і розвитку соціальної сфери. Запропоновані напрями вирішення зазначених проблем та фактори для розробки перспективних показників соціального розвитку.*

*Ключові слова: соціальна сфера, соціальні завдання, особистість, добробут, кадровий потенціал, послуги.*

**ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО ВЕКТОРА СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ**

*В статье проанализировано современное состояние социальной сферы и ее составляющих. Обосновано место социальной сферы в повышении эффективности производства и благосостояния населения. Внимание уделяется преодолению негативных тенденций, которые испытала сфера в последние годы. Определены приоритетные направления развития социальной сферы и ее составляющих. Разработка стратегического социального вектора развития Украины и ее регионов предусматривает реализацию комплексного подхода, подъем всех секторов, использование с этой целью соответствующей методологии и методов прогнозирования показателей перспективного социального развития для обеспечения системой количественных и качественных показателей, которые бы охватывали все аспекты развития социальной сферы. Обоснованы дискуссионные вопросы относительно формирования перспектив и развития социальной сферы. Предложены направления решения отмеченных проблем и факторы для разработки перспективных показателей социального развития.*

*Ключевые слова: социальная сфера, социальные задания, личность, благосостояние, кадровый потенциал, услуги.*

**FORMING OF PERSPECTIVE VECTOR OF SOCIAL SPHERE**

*The modern state of social sphere and its constituents is analysed in the article. Grounded place of social sphere in the increase of efficiency of production and welfare of population. Attention is spared overcoming of negative tendencies which was tested by a sphere in the last years. Certainly priority directions of development of social sphere and its constituents. Development of strategic social vector of development of Ukraine and its regions foresees realization of complex approach, getting up of all lances, use to that end of the proper methodology and methods of prognostication of indexes of perspective social development, for providing of quantitative and high-quality indexes which would engulf all aspects of development of social sphere the system. Ground debatable questions in relation to forming of prospects to development of social sphere. Directions of decision of the noted problems and factors are offered for development of perspective indexes of social development.*

*Keywords: social sphere, social tasks, personality, welfare, skilled potential, services.*

**Постановка проблеми.** Вступ України на шлях формування економіки знань потребує подальшого розвитку соціальної сфери, вдосконалення планування та прогнозування її показників, посилення їх впливу на підвищення ефективності виробництва та якості робіт. Кожне нове суспільство породжує нові надії. Культура, освіта дають людині можливості в реалізації своїх особистих прагнень, при виборі професії; визначенні характеру дозвілля, стилю особистого життя. І в цьому важлива роль належить соціальній сфері, яку можна розглядати і в перспективі як феномен життєдіяльності сучасного суспільства. Соціальна сфера передбачає тісний зв'язок людини та культури, освіти, науки, мистецтва, щоб задовольнити її потреби в гармонії з інтересами свого народу, всього цивілізаційного світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Пошуку нових підходів до теоретичних і практичних аспектів планування та прогнозування соціального розвитку значну увагу науковці приділяли ще в 60–70-х роках минулого століття. Це знайшло відображення в

працях Б. Брагінського В. Важеніна, А. Величко, В. Гейця, В. Кудряшова, В. Куценко, В. Немчинова, В. Новожилова, Л. Федулова та інших.

Однак це не означає, що соціальне планування охоплювало всі аспекти суспільного розвитку. В умовах, коли перед Україною постали питання євроінтеграції, вступу до Світової організації торгівлі, гостроти набула проблема соціального планування, а саме соціального розвитку, усіх соціальних процесів і явищ. Навіть в умовах ринкової економіки планування розвитку соціальної сфери відіграє важливу роль. Соціальне планування – це один з важливих компонентів наукового управління суспільством.

Постановка завдання полягає в обґрунтуванні дискусійних питань стосовно формування перспектив і розвитку соціальної сфери.

**Виклад основного матеріалу.** Соціальна сфера, як свідчить світовий досвід, є передумовою подальшого економічного зростання, підвищення добробуту населення та забезпечення стабільності в країні. Розвиток соціальної сфери сприяє розв'язанню таких соціальних завдань, як формування гармонійно розвиненої особистості, ліквідація культурно-побутових розбіжностей між містом і селом, між соціальними групами населення і районами країни. Соціальна сфера повертає суспільству науковий потенціал [4, с. 82]. Це єдиний соціальний інститут, завдяки якому реалізуються, розвиваються, збагачуються наукові знання. Розвиток соціальної сфери бере участь у відтворенні головної продуктивної сили суспільства — людини, і тим самим активно впливає на створення сукупного продукту та визначає темпи соціально-економічного прогресу.

Завдяки науково-технічному прогресу на ринку послуг відбуваються структурні зрушення на користь тих видів, які зумовлені розвитком комп'ютеризації, інформаційних технологій, нових засобів комунікацій. Піднесенню ринку послуг сприятимуть структурні зрушення, що відбуватимуться у промисловості, сільському господарстві, фінансово-банківській системі. В перспективі перевага надаватиметься платним послугам. Проте в умовах економічної кризи не було створено еквівалентних каналів задоволення базових соціальних потреб. А відтак, платні послуги не набули масового характеру. Підвищення тарифів на платні послуги призвело до скорочення їх споживання у натуральному вигляді.

Основними цілями і завданнями стратегічного планування розвитку соціальної сфери є забезпечення зростання життєвого рівня населення зниження соціальної нерівності та соціальної однорідності.

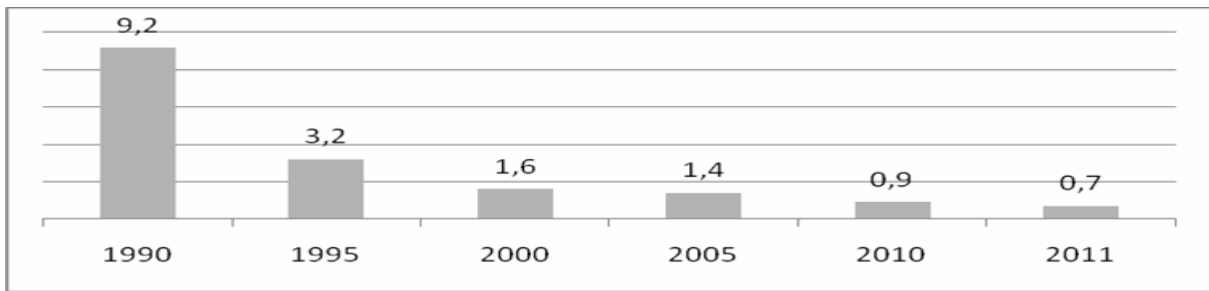
Сьогодні безкоштовні послуги освіти, охорони здоров'я, ані за обсягом, ані за якістю не задовольняють потреби населення. Раніше споживання безкоштовних послуг збільшувало сімейний бюджет майже на 15%. Через відставання розвитку соціальної сфери від реальних потреб тривалий час значна частина послуг перебували в тіньовому секторі (діагностика, лікування репетиторство тощо). Намагання відновити хоча б на мінімальному рівні споживчий стандарт послуг стане основою для розширення у цій сфері тіньової економіки та скорочення доходів бюджету [3, с. 682].

На сьогодні ринок медичних послуг (платних) представлений всіма видами. Проте купівельна спроможність населення низька, а тому скорочується рівень споживання і цих послуг. Як наслідок, кількість задаваних хвороб лише за останні 5 років збільшилась на 35% [6, с. 682]. А от споживання послуг елітних медичних клінік, оздоровчих салонів, тренувальних залів збільшилось і стало престижним серед населення з високим рівнем доходів. Тому в перспективі гострою є проблема не лише поліпшення медичного обслуговування, а й формування здорового способу життя, зокрема серед дітей, підлітків та молоді.

Підвищення масштабів, наприклад, житлового будівництва сприятиме впровадженню кредитної системи, розширенню доступності іпотечного кредитування, забезпеченню зростання доходів населення більш високими темпами, аніж цін на житло та інше. Сьогодні лише найбільш забезпечені верстви населення можуть купити собі житло, решта ж фактично не може розраховувати на поліпшення своїх житлових умов (рис. 1).

Якщо виходити з тенденції, зображеної на рисунку 1, то в черзі на поліпшення

житлових умов необхідно перебувати більше 65 років. Саме недоступність кредитних ресурсів для фінансування нового будівництва чи придбання житла основною кількістю населення не вторинному ринку зумовлює майже застійний стан.



**Рис. 1. Частка «черговиків», які отримали житло чи поліпшили свої житлові умови, %**

В умовах відставання масштабів зростання доходів населення від темпів підвищення вартості житла відбувається скорочення будівництва і, як наслідок, – криза однієї з найважливіших сфер економіки. Якщо ж масштаби житлового будівництва будуть зростати, а доходи населення залишаться низькими, то придбання житла більшістю громадян, які перебувають на квартирній черзі, стає малоімовірним.

Розробка стратегічного соціального вектора розвитку України та її регіонів передбачає реалізацію комплексного підходу, піднесення усіх ланок, використання з цією метою відповідної методології і методів прогнозування показників перспективного соціального розвитку для забезпечення системою кількісних і якісних показників, які б охоплювали усі аспекти розвитку соціальної сфери.

При розробці перспективних показників соціального розвитку необхідно враховувати наступні фактори:

- транспортно-географічне положення (природнокліматичні умови, соціально-історичні особливості, характер розселення, рівень економічного розвитку);

- фактори, що впливають на поточний соціально-економічний стан (тенденції до стійкого соціального розвитку, рівень зовнішньоекономічних і регіональних зв'язків, хід та результати соціальних реформ, фінансово-бюджетний стан України та її регіонів);

- фактори, що враховують оцінку передумов і потенційних можливостей соціального розвитку України та її регіонів (природно-рекреаційний потенціал, соціальний потенціал, розвиток регіону, демографічна ситуація, конкурентоспроможність соціальної сфери в цілому і окремих ланок).

Перелічені заходи є передумовою для концентрації бюджетних асигнувань у напрямі соціального захисту населення та розвитку соціальної сфери. У цьому контексті особливо важливим пріоритетом має стати реформування системи оплати праці. Ці та інші заходи стануть основою зростання платоспроможного попиту жителів, у тому числі на відповідні послуги, сформуєть потребу держави та недержавних установ у підготовці нових та перепідготовці існуючих фахівців.

**Висновки з даного дослідження.** Отже, основне значення соціальної сфери полягає в тому, що весь комплекс її галузей забезпечує зростання рівня споживання та вдосконалення його структури. Послуги в цьому процесі виконують роль фактора, який забезпечує відтворення робочої сили.

Зростання соціально-економічного значення послуг соціальної сфери обумовлюється, перш за все, глибокою трансформацією характеру самої праці, її інтелектуалізацією. Природно, переважання творчих начал у будь-якому виді трудової діяльності об'єктивно визначають необхідність оволодіння людиною глибокими та всебічними знаннями, не тільки безпосередньо пов'язаними з її професійною діяльністю. Розвиток соціальної сфери сприяє розв'язанню соціальних завдань, формуванню гармонійно розвиненої особистості, ліквідації культурно-побутових розбіжностей між містом і селом, між соціальними групами населення

і районами країни. Характер, зміст і напрями розвитку соціальної сфери підпорядковані потребам розвитку як матеріального виробництва, так і не матеріального. Вона не тільки бере участь у відтворенні головної продуктивної сили суспільства — людини і тим самим активно впливає на створення сукупного продукту, а й визначає самі темпи соціально-економічного прогресу.

**Список використаних джерел**

1. Важенин С.Г. Социальная инфраструктура народнохозяйственного комплекса / С.Г. Важенин. – М. : Наука, 1984. – 172 с.
  2. Геєць В.М. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В.М. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4–20.
  3. Куценко В.І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики) : [монографія] / В.І. Куценко ; за наук. ред. Б.М. Данилишина / РВПС України НАН України. – Ніжин : ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2008. – 818 с.
  4. Соціогуманітарний простір і розвиток продуктивних сил України: методологічні аспекти визначення взаємодії : [монографія / наук. ред. М.А. Хвесик] ; НАН України, Рада з вивчення продуктивних сил України. – К., 2009. – 92 с.
  5. Соціогуманітарний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / Л.І. Федулова / НАН України Інститут економіки та прогнозування. – К., 2007. – 472 с.
-

О. Є. КУЗЬМІН  
М. Г. КНИШ

### **ТИПОЛОГІЯ ВИДІВ ДІАГНОСТУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОНСАЛТИНГОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

*Проведення якісного діагностування впливає на ефективне управління консалтинговим підприємством, яке потребує формування достовірної та повної інформації про ринок консалтингових послуг для розроблення та прийняття управлінських рішень. Правильний вибір видів діагностування має важливе значення, оскільки забезпечує виявлення реального стану підприємства, визначення методів управління, здійснення змін в організаційному, технологічному, комерційному й інших аспектах діяльності консалтингових підприємств. За результатами дослідження та аналізу літературних джерел у статті згруповано сукупність істотних та незалежних ознак щодо комплексної типології видів діагностування діяльності консалтингових підприємств. Охарактеризовано види діагностування. Обґрунтовано доцільність вибору певного виду діагностування для дослідження діяльності консалтингових підприємств.*

*Ключові слова: діагностування, види діагностування, консалтингова послуга, консалтинговий проект.*

### **ТИПОЛОГИЯ ВИДОВ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОНСАЛТИНГОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

*Проведение качественного диагностирования влияет на эффективное управление консалтинговым предприятием, которому необходимо формирование достоверной и полной информации о рынке консалтинговых услуг для разработки и принятия управленческих решений. Правильный выбор видов диагностирования имеет большое значение, поскольку обеспечивает выявление реального состояния предприятия, определение методов управления, осуществление изменений в организационном, технологическом, коммерческом и других аспектах деятельности консалтинговых предприятий. По результатам исследования и анализа литературных источников в статье сгруппирована совокупность существенных и независимых признаков относительно комплексной типологии видов диагностирования деятельности консалтинговых предприятий. Охарактеризованы виды диагностирования. Обоснована целесообразность выбора определенного вида диагностирования для исследования деятельности консалтинговых предприятий.*

*Ключевые слова: диагностирование, виды диагностирования, консалтинговая услуга, консалтинговый проект.*

### **TYPOLGY OF DIAGNOSTICATION TYPES OF CONSULTING ENTERPRISE ACTIVITY**

*Realization of the quality diagnostication influences on an effective management a consulting enterprise that needs forming of reliable and completes information about the market of consulting services for development and acceptance of administrative decisions. The correct choice of types of diagnostication has an important value, as it provides the exposure of the real state of enterprise, determination of methods of management, realization of changes in, technological, commercial and other organizational aspects of activity of consulting enterprises. On results research and analysis of literary sources after a problem in the article the aggregate of substantial and independent signs is grouped in relation to complex typology of types of diagnostication enterprise consulting activity. The types of diagnostication are described. Expedience of choice of certain type of diagnostication for research of enterprise consulting activity is grounded.*

*Key words: diagnostication, types of diagnostication, consulting service, consulting project.*

**Постановка проблеми та її взаємозв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В сучасних умовах господарювання, що характеризується посиленням процесів глобалізації діяльності, спостерігається розвиток конкурентної боротьби між підприємствами та інформатизація суспільства. Підвищення конкурентоспроможності підприємства забезпечується шляхом зростання ефективності виробництва та маркетингу, навчання персоналу новим управлінським технологіям, що зумовлює необхідність залучення висококваліфікованих фахівців-консультантів для успішного функціонування в ринковому середовищі. Особливістю сучасного етапу розвитку вітчизняних підприємств, зокрема консалтингових, є зростання ролі та цінності якісного та безперервного дослідження їх ретроспективного, поточного та перспективного стану на основі внутрішнього та зовнішнього інформаційного забезпечення в процесі підготовки та

обґрунтування різноманітних управлінських рішень.

Розвиток світогосподарських зв'язків потребує формування цілісної типології видів діагностування діяльності консалтингових підприємств. Дедалі більшого значення набуває комплексний підхід до типології видів діагностування, який передбачає процес визначення та оцінювання як окремих, так і всіх сфер діяльності консалтингових підприємств, а також створює передумови для досягнення запланованих результатів.

**Аналіз сучасних досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.** В науковій та навчальній літературі [1–5] щодо проблеми діагностування представлено різні підходи до класифікації видів діагностування. При цьому існують значні розбіжності, адже при виокремленні певних класифікаційних ознак відбувається змішування видів діагностування.

Що ж стосується системного підходу до класифікації видів діагностування діяльності підприємств, то найбільш комплексно він розглядається лише в окремих працях. Так, О.Г. Мельник пропонує розгалужену класифікацію систем діагностування, які складаються з суб'єктів, об'єктів, технологій, методів, методик, індикаторів та ресурсів, які забезпечують виконання цільових діагностичних функцій [1].

Туркоман Л.С. виділяє економічну, фінансову, економіко-фінансову, фундаментальну, бізнес-діагностику, експрес-діагностику, діагностику банкрутства та діагностику фінансово-господарської діяльності підприємства. При цьому автор не розглядає діагностування виробничої, маркетингової, інноваційної діяльності тощо [2].

А.П. Миргородська пропонує таку класифікацію видів діагностики: за періодичністю (одноразова та періодична); за змістом (комплексна та тематична); за широтою охоплення (загальнокорпоративна, портфельна, за договорами на постачання продукції та функціональна); за призначенням результатів (діагностика оцінки стану підприємницького потенціалу підприємства, режимів його функціонування; діагностика динаміки режимів функціонування; діагностика економічних наслідків управлінських рішень). У наведеній вище класифікації дещо некоректним є виділення діагностики за договорами на постачання продукції [3].

Т.О. Загорна виокремлює комплексну діагностику економічного стану, експрес-діагностику та діагностику банкрутства, при цьому не враховує діагностику фінансового стану, кредитоспроможності, платоспроможності тощо [4].

Н.М. Євдокимова та А.В. Кірієнко виділяють системну та загальносистемну діагностику, розмежовуючи їх за різними класифікаційними ознаками, зокрема за тематикою й осяжністю проблеми та за цільовою спрямованістю відповідно [5].

**Формування цілей статті.** На основі аналізу літературних джерел та проведених досліджень за проблемою виникає необхідність у формуванні комплексної типології видів діагностування діяльності консалтингових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Результати вивчення літературних джерел та проведені дослідження за проблемою дають змогу сформуванню комплексної типології видів діагностування діяльності консалтингових підприємств за сукупністю характерних ознак: за об'єктами дослідження; за видами консалтингових послуг; за суб'єктами здійснення; за середовищем функціонування; за сферою охоплення; за метою здійснення; за цільовим призначенням; за часовим спрямуванням; за формою здійснення; за комплексністю; за частотою здійснення; за критеріальною базою; за ступенем автоматизації; за інформаційним забезпеченням; за характером проведення; за ступенем ризику; за взаємозалежністю здійснення; за ступенем відкритості; за стадіями реалізації консалтингового проекту (табл. 1).

Діагностування за об'єктами дослідження передбачає аналіз та оцінювання консалтингового підприємства в цілому та окремих його складових, а також дослідження його потенціалу та економічної безпеки для підвищення результативності діяльності.

Доцільною є класифікація діагностування за видом консалтингових послуг, оскільки спектр проблем, що вирішуються за допомогою консалтингу, досить широкий, крім того

спеціалізація компаній, що надають консалтингові послуги, може бути різною: від вузької, що обмежується одним напрямом консалтингових послуг, до найширшої, що охоплює повний перелік послуг в цій галузі. У зв'язку з цим слід виділити діагностування управлінського, інвестиційного, інформаційного, маркетингового, логістичного, кадрового, фінансового, міжнародного консалтингу тощо.

Враховуючи специфіку консалтингової діяльності, варто зазначити, що одним з етапів реалізації консалтингових проектів є саме діагностування. У зв'язку з цим в своїй діяльності консалтингові підприємства можуть використовувати для діагностування власних проблем традиційні діагностичні методи, такі ж як і для роботи з клієнтами, тобто здійснювати самодіагностування. Також діагностування може здійснюватись зовнішніми організаціями чи незалежними експертами. Відповідно в усіх випадках існують певні переваги та недоліки, пов'язані з конфіденційністю інформації, ризиком, кваліфікацією виконавців тощо.

За середовищем функціонування діагностування передбачає виявлення та ідентифікування загроз чи можливостей внутрішнього середовища (цілей, завдань, структури, кадрового забезпечення тощо), а також зовнішнього середовища консалтингового підприємства (споживачів, постачальників, конкурентів, державних органів влади, стану економіки, міжнародних подій та оточення).

Діагностування діяльності консалтингових підприємств охоплює певні види діяльності, структурні підрозділи (поелементне діагностування), а також може охоплювати всі сфери та види діяльності (комплексне діагностування). Як поелементне, так і комплексне діагностування діяльності консалтингових підприємств створює необхідне аналітичне підґрунтя для прийняття поточних та стратегічних управлінських рішень щодо своєчасного виявлення недоліків та переваг підприємств на певному етапі розвитку з врахуванням специфіки консалтингових послуг.

Оскільки метою діагностування діяльності консалтингових підприємств є виявлення їх поточного стану, формування заходів щодо усунення недоліків та визначення перспектив розвитку, то доцільним є виокремити діагностування, яке спрямоване на виявлення наявних проблем та усунення недоліків і діагностування щодо ідентифікації існуючих можливостей та визначення перспектив розвитку.

Відповідно до поставлених цілей доцільним є проведення діагностування конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості, фінансових результатів тощо.

За часовим спрямуванням існує ретроспективне діагностування (передбачає діагностування консалтингового підприємства у минулих періодах), поточне діагностування (спрямоване на діагностування консалтингового підприємства у теперішньому періоді), перспективне діагностування (призначене для діагностування консалтингового підприємства у майбутньому періоді).

Діагностування за формою здійснення спрямоване на виявлення якісних характеристик досліджуваного об'єкта (якісне діагностування) та кількісних характеристик досліджуваного об'єкта (кількісне діагностування).

Фундаментальне діагностування передбачає поглиблене діагностування діяльності консалтингового підприємства, усіх його видів діяльності та структурних підрозділів на основі оцінювання комплексної інформації. Експрес-діагностування полягає у швидкісному діагностуванні, яке дає можливість сформулювати первинне бачення про стан об'єкта діагностування та наявність певних загроз чи можливостей на основі перших проявів. Дані види діагностування класифікують за комплексністю.

За частотою здійснення виділяють такі види діагностування: разове, що здійснюється, як правило, за форс-мажорних обставин; періодичне, яке передбачає оцінювання результатів діяльності протягом певного визначеного проміжку часу; постійне – це перманентне оцінювання об'єкта діагностування.

Формування системи індикаторів, які б відображали стан консалтингового підприємства залежно від цілей діагностування, зумовлює необхідність поділу діагностування за критеріальною базою на полікритеріальне та монокритеріальне. Полікритеріальне діагностування базується на сукупності різноспрямованих критеріїв

оптимальності, які дають змогу комплексно охарактеризувати діяльність консалтингового підприємства; монокритеріальне діагностування базується на єдиному ключовому критерії оптимальності, що певною мірою ускладнює процес прийняття обґрунтованого управлінського рішення [1].

Однією з важливих класифікаційних ознак для виокремлення видів діагностування є ступінь автоматизації. Автоматизоване діагностування передбачає комплексну автоматизацію усього процесу діагностування за допомогою спеціалізованого програмного забезпечення; частково автоматизоване діагностування – це автоматизація лише окремих діагностичних етапів з використанням стандартного програмного забезпечення; ручне діагностування не передбачає застосування жодного програмного забезпечення, тобто здійснення діагностування в ручному режимі.

Основою проведення ефективного діагностування є наявність первинної, повної, своєчасної та достовірної інформації про діяльність консалтингового підприємства, яка формується на основі бази даних. У зв'язку з цим за інформаційним забезпеченням доцільно виділяти діагностування, що базується на фінансовій, обліковій, податковій, статистичній, маркетинговій, правовій інформації тощо.

За характером проведення доцільно виділяти планове та позапланове діагностування. Планове діагностування проводиться з використанням сукупності показників діяльності консалтингового підприємства та є передбаченим у документації підприємства. Позапланове діагностування – це діагностування, яке не передбачене у планах роботи підприємства та може проводитись у випадках реорганізації, загрози банкрутства, настання кризових явищ, визначення фінансового стану, конкурентоспроможності тощо. Під час проведення позапланового діагностування з'ясовуються лише ті питання, необхідність діагностування яких стала підставою для здійснення цього заходу.

Діагностування консалтингових підприємств супроводжується невизначеністю, яка зумовлює виникнення ризику, тому пропонуємо класифікувати діагностування за ступенем ризику на безризикове та ризикове. Безризикове діагностування забезпечує досягнення ідеального результату діяльності консалтингового підприємства, який можливо заздалегідь передбачати, використовуючи сучасні методи діагностування. Даний різновид діагностування практично не зустрічається, оскільки ризик може бути більшим або меншим, але зовсім його усунути неможливо. Ризикове діагностування може бути обумовлене недостатнім досвідом та професіоналізмом виконавця, неочікуваними змінами кон'юнктури ринку, недостовірними інформаційними даними тощо.

За взаємозалежністю здійснення доцільним є поділ на: взаємозалежне діагностування, яке забезпечує зв'язок між різновидами діагностування та взаємовиключне діагностування, яке полягає у тому, що результати діагностування за одним напрямом не впливають на результати за іншим, такий різновид діагностування здійснюється, як правило, зовнішніми організаціями чи незалежними експертами.

За ступенем відкритості пропонуємо виділити відкрите діагностування, яке побудоване на відкритому обговоренні цілей, завдань, існуючих проблем, ефективному обміні інформацією між виконавцем діагностування та консалтинговим підприємством; та закрите діагностування, при якому спостерігається певна ієрархія влади з чітким розподілом обов'язків лише між виконавцями діагностування без залучення учасників консалтингового підприємства або ж діагностування здійснюється виключно працівниками консалтингового підприємства.

За стадіями реалізації консалтингового проекту доцільно виокремити діагностування на передпроектній стадії, яке полягає у виявленні та ідентифікації наявних проблем та існуючих можливостей щодо формування проектної групи, визначення результатів консалтингового проекту, узгодження основних завдань співпраці; формування попереднього складу учасників консалтингового проекту. Діагностування під час реалізації проектної стадії передбачає формування альтернатив для прийняття та реалізації управлінських рішень щодо затвердження завдань, робіт консалтингового проекту та напрямів їх досягнення, встановлення часових, ресурсних та вартісних меж консалтингового проекту; визначення



ризиків консалтингового проекту та формування заходів щодо їх протидії. Діагностування на післяпроектній стадії полягає у визначенні та оцінюванні змін, що відбулися на підприємстві, вирішенні питань, пов'язаних з можливим розширенням проекту у зв'язку з новими проблемами, виявленими в ході реалізації проекту, проблемами, що виникли внаслідок досягнення організацією нового стану в результаті реалізації проекту.

Таблиця 1

**Запропонована типологія видів діагностування діяльності консалтингових підприємств**

№ з/п	Класифікаційні ознаки	Види діагностування діяльності консалтингових підприємств
1.	<i>За об'єктами дослідження</i>	діагностування консалтингового підприємства
		діагностування підрозділу консалтингового підприємства
		діагностування сфер консалтингової діяльності
		діагностування операцій консалтингового підприємства
		діагностування індикаторів консалтингового підприємства
		діагностування видів ресурсів консалтингового підприємства
		діагностування потенціалу консалтингового підприємства
		діагностування економічної безпеки консалтингового підприємства
2.	<i>За видами консалтингових послуг</i>	діагностування управлінського консалтингу
		діагностування інвестиційного консалтингу
		діагностування інформаційного консалтингу
		діагностування маркетингового консалтингу
		діагностування логістичного консалтингу
		діагностування кадрового консалтингу
		діагностування аудит-консалтингу
		діагностування фінансового консалтингу
		діагностування виробничого консалтингу
		діагностування інноваційного консалтингу
		діагностування коучингу
		діагностування аутсорсингу
		діагностування юридичного консалтингу
		діагностування фондового консалтингу
діагностування міжнародного консалтингу		
3.	<i>За суб'єктами здійснення</i>	самодіагностування діагностування зовнішніми організаціями
4.	<i>За середовищем функціонування</i>	діагностування внутрішнього середовища діагностування зовнішнього середовища
5.	<i>За сферою охопленням</i>	поелементне діагностування комплексне діагностування
6.	<i>За метою здійснення</i>	діагностування спрямоване на виявлення наявних проблем та усунення недоліків діагностування щодо ідентифікації існуючих можливостей та визначення перспектив розвитку
7.	<i>За цільовим призначенням</i>	діагностування конкурентоспроможності
		діагностування асортименту продукції
		діагностування діючої стратегії
		діагностування фінансових результатів
		діагностування кваліфікації кадрового складу
		діагностування інвестиційної привабливості
		діагностування інформаційної бази
8.	<i>За часовим спрямуванням</i>	ретроспективне діагностування
		поточне діагностування
		перспективне діагностування
9.	<i>За формою здійснення</i>	кількісне діагностування
		якісне діагностування
10.	<i>За комплексністю</i>	фундаментальне діагностування
		експрес-діагностування
11.	<i>За частотою здійснення</i>	разове діагностування
		періодичне діагностування
		постійне діагностування
12.	<i>За критеріальною базою</i>	полікритеріальне діагностування
		монокритеріальне діагностування
13.	<i>За ступенем автоматизації</i>	автоматизоване діагностування
		частково автоматизоване діагностування
		ручне діагностування
14.	<i>За інформаційним забезпеченням</i>	діагностування, що базується на фінансовій інформації
		діагностування, що базується на обліковій інформації
		діагностування, що базується на статистичній інформації
		діагностування, що базується на податковій інформації
		діагностування, що базується на маркетинговій інформації
		діагностування, що базується на правовій інформації
15.	<i>За характером проведення</i>	планове діагностування
		позапланове діагностування
16.	<i>За ступенем ризику</i>	безризикове діагностування
		ризикове діагностування
17.	<i>За взаємозалежністю здійснення</i>	взаємозалежне діагностування
		взаємовиключне діагностування
18.	<i>За ступенем відкритості</i>	відкрите діагностування
		закрите діагностування
19.	<i>За стадіями реалізації консалтингового проекту</i>	діагностування на передпроектній стадії
		діагностування на проектній стадії
		діагностування на післяпроектній стадії

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** На основі вивчення літературних джерел та проведених власних досліджень сформовано типологію видів діагностування діяльності консалтингових підприємств за сукупністю характерних ознак. Перспективами подальших досліджень є виокремлення основних принципів та факторів діагностування, а також формування технології діагностування діяльності консалтингових підприємств.

**Список використаних джерел**

1. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту “Львівська політехніка”, 2010. – 344 с.
  2. Туркоман Л.С. Роль і місце економічної діагностики в системі оцінки стану суб’єктів господарювання / Л.С. Туркоман // Економіка. – 2009. – Т. 109, вип. 96. – С. 87–91.
  3. Миргородська А.П. Економічна діагностика факторів формування підприємницького потенціалу / А.П. Миргородська // Економіка і управління. – 2011. – № 6. – С. 131–135.
  4. Євдокимова Н.М. Економічна діагностика : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Н.М. Євдокимова, А.В. Кірієнко. – К. : КНЕУ, 2005. – 110 с.
  5. Загорна Т.О. Економічна діагностика : [навч. посіб.] / Т.О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
-

А. О. ПОЛУБЄДОВА  
Л. І. РАКІТІНА

### **ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В КООРДИНАТАХ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ОСВІТНЬО-ФАХОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

*Розроблено методичне забезпечення оцінки рівня розвитку людського капіталу в координатах формування та розвитку освітньо-фахового потенціалу. Визначено стадії професійного розвитку освітньо-фахового потенціалу працівника, команди та організації в координатах розвитку людського капіталу та надано рекомендації з відстеження позицій носіїв освітньо-фахового потенціалу. Проаналізовані рівні розвитку людського капіталу як сукупності освітньо-фахових потенціалів організації, команди та конкретного працівника. Визначено взаємозв'язок освітньо-фахового потенціалу і людського капіталу. Продіагностовано людський капітал через оцінку освітньо-фахових потенціалів організації, команди, конкретного працівника.*

*Ключові слова: фах, освіта, освітньо-фаховий потенціал, людський капітал, людський потенціал, трудовий потенціал.*

### **ОЦЕНКА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КООРДИНАТАХ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА**

*Разработано методическое обеспечение оценки уровня развития человеческого капитала в координатах формирования и развития образовательно-профессионального потенциала. Определены стадии профессионального развития образовательно-профессионального потенциала работника, команды и организации в координатах развития человеческого капитала и даны рекомендации по отслеживанию позиций носителей образовательно-профессионального потенциала. Проанализированы уровни развития человеческого капитала как совокупность образовательно-профессиональных потенциалов организации, команды и конкретного работника. Определена взаимосвязь образовательно-профессионального потенциала и человеческого капитала. Проведена диагностика человеческого капитала через оценку образовательно-профессиональных потенциалов организации, команды, конкретного работника.*

*Ключевые слова: специальность, образование, образовательно-профессиональный потенциал, человеческий капитал, человеческий потенциал, трудовой потенциал.*

### **ASSESSMENT OF HUMAN CAPITAL IN FORMING AND DEVELOPING COORDINATES OF EDUCATIONAL AND PROFESSIONAL POTENTIAL**

*Methodical provision of evaluation of human capital development level in coordinates of forming and developing educational and professional potential has been developed. Professional development stages of educational and professional potential at three levels (the employee, team, organization) in human capital development coordinates are determined; recommendations for monitoring positions of educational and professional potential's carriers are given. Development levels of human capital that integrated educational and professional organizational potential, team potential, employee potential are analyzed. Defined the relationship of education and professional development and human capital. Diagnostics of human capital through education and professional assessment potential organization, team, employee.*

*Keywords: specialty, education, educational and professional potential, human capital, human potential, labour potential.*

Глобалізація надає можливість для самореалізації індивіда та підвищення продуктивності його праці, зокрема в сфері інтелектуалізації виробництва, за рахунок розвитку його освітньо-фахового потенціалу. Безперечно, освіта виступає основним фактором конкурентоспроможності людського капіталу. Саме тому оцінка рівня розвитку людського капіталу буде тотожна оцінці рівня розвитку освітньо-фахового потенціалу.

На сьогодні в Україні дослідженню освітньої складової людського капіталу присвячено достатньо багато наукових праць вітчизняних вчених, зокрема О. Грішнєвої, І. Каленюк, Л. Янковської, Т. Шаповалова, А. Криклій, В. Антонюк, Н. Ушенко. Багаточисленні теоретичні розробки дослідників з питань формування, розвитку, оцінки та використання людського капіталу на підприємстві дали можливість сформулювати методичку оцінки формування, використання та розвитку освітньо-фахового потенціалу в контексті розвитку людського капіталу.

Тому метою даної статті обрано розроблення методичного забезпечення оцінки рівня

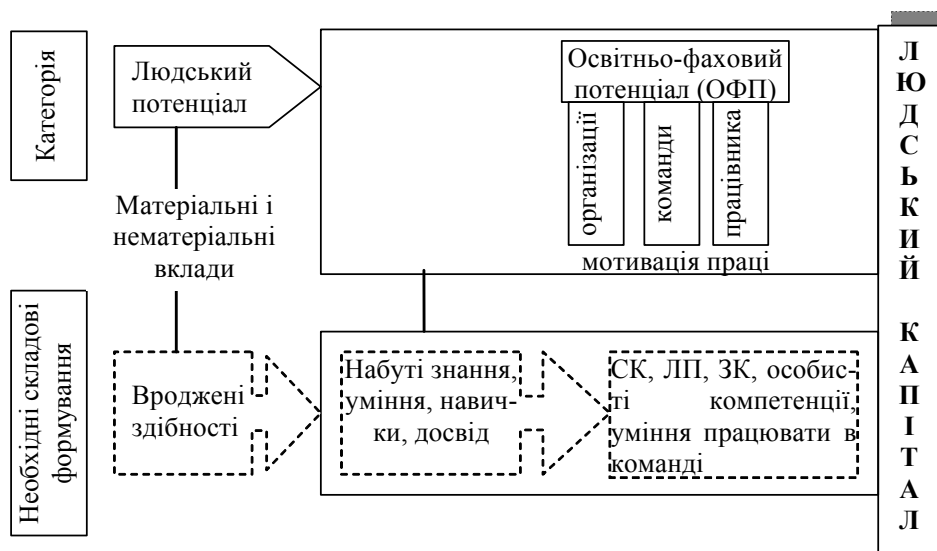
розвитку людського капіталу в координатах формування та розвитку освітньо-фахового потенціалу.

В теорії людського капіталу вченими – Нобелівськими лауреатами Т. Шульцом та Г. Беккером – акцентується увага на твердженні, що особливою формою людського капіталу виступають індивідуальні характеристики людини, розвиток її здібностей, набуття знань та навичок. Крім того, теорія людського капіталу сприяла виокремленню освіти як пріоритетного чинника економічного зростання та підвищення продуктивності економіки. «Цьому передувало визначення того факту, що освічена людина оперативніше та якісніше виконує роботу певної кваліфікації» [1].

В даному дослідженні людський капітал розглядається як сукупність накопичених в процесі освіти та підвищення кваліфікації професійних знань, умінь та навичок, які дають змогу працівнику приносити дохід у вигляді заробітної плати, відсотку або прибутку [2]. Не викликає сумніву залежність зростання продуктивності праці і виробництва від зростання людського капіталу [3]. Крім того, процеси формування, накопичення та використання людського капіталу можуть бути завершеними лише при правильно організованій системі мотиваційних заходів [4].

Отже, теорія людського капіталу базується на тому положенні, що капітал виступає запасом благ, який нагромаджуючись, в процесі інвестування приносить дохід. Згодом, витрати на формування працівника нового типу були визнані як продуктивні, оскільки мають довгостроковий економічний ефект. Щодо економічної ефективності освіти економісти зосередили основну увагу на прямому грошовому ефекті, а саме вкладі освіти у збільшення заробітків працівників. Сучасний підхід намагається пояснити дану позицію через різницю в кваліфікації і освіті [5].

Водночас невирішеним і доволі дискусійним залишається питання розмежування категорій «людський потенціал», «трудоий потенціал» і «людський капітал». Частіше за все, в публікаціях робиться акцент передусім на авторському баченні змісту терміну, іноді при цьому поза увагою залишаються можливості порівняльного аналізу різних підходів. В даному дослідженні взаємозв'язок між потенціалом і людським капіталом представлений на рис. 1. Прийняті на ньому умовні позначення: СК – стратегічна компетентність, ЛП – лідерський потенціал керівника, СПК – сприятливий соціально-психологічний клімат команди, ЗГ – згуртованість команди.



**Рис. 1. Взаємозв'язок освітньо-фахового потенціалу і людського капіталу [3; 5]**

Необхідність введення в систему категорій «людський потенціал», «трудоий потенціал» та «людський капітал» поняття «освітньо-фаховий потенціал» спричинена підвищенням ролі та значення фахового чинника у системі освіти. Поняття «фах»

ототожнюється з поняттям «спеціальність», походить від німецького «fach» (галузь, ділянка, професія) і означає сукупність набутих людиною знань і практичних навичок, підготовку до трудової діяльності в якій-небудь галузі матеріального виробництва або культури [6]. Під освітою необхідно розуміти процес і результат засвоєння систематизованих знань, умінь і навичок [3, с. 218]. Отже, освітньо-фаховий потенціал – це можливості об'єднаних в команди співробітників спільно використовувати інтуїцію, засвоєні та систематизовані ними знання, уміння та практичні навички в процесі виконання трудових функцій в сфері діяльності організації в умовах швидкоплинних змін конкурентного середовища.

Орієнтація виробничої організації на формування та розвиток свого освітньо-фахового потенціалу забезпечує гнучку реакцію на запити навколишнього середовища шляхом розвитку компетентного працівника певного фаху та кваліфікації. Основними якостями такого працівника є: бажання та здібності до саморозвитку та самоосвіти, розвитку інтуїтивних знань, уміння формувати нові унікальні способи мислення та вирішення проблемних ситуацій, високий професійно-освітній рівень, за необхідності – здатність працювати в команді, міцне здоров'я.

Об'єднання таких потенціалів працівників в команду створює освітньо-фаховий потенціал команди, основними принципами роботи якої виступають: добровільність входження в команду, колективна відповідальність за колективно виконану роботу, орієнтація оплати праці на кінцевий результат спільної командної роботи, стимулювання команди за кінцевий результат, автономне самоуправління команди, підвищена дисципліна виконавців [7, с.18] в умовах сприятливого соціально-психологічного клімату та злагодженої роботи усіх її членів.

В зв'язку з вище означеним правомірно людський капітал, на нашу думку, діагностувати через оцінку освітньо-фахових потенціалів організації (ОФПорг.), команди (ОФПком.) та конкретного працівника (ОФПпрац.).

В загальному вигляді оцінку розвитку людського капіталу пропонуємо здійснювати за наступною формулою.

$$ЛК = ОФП = ОФП_{орг.} \times ОФП_{ком.} \times ОФП_{прац.}$$

Розрахунок показника розвитку освітньо-фахового потенціалу організації ґрунтується на дослідженні показників розвитку стратегічної компетентності її керівників (СТ), розвитку організаційної культури, яка сприяє розвитку інтуїції та знань персоналу, лідерського потенціалу керівництва (ЛП). Тобто рівень розвитку освітньо-фахового потенціалу організації можна визначити за формулою:

$$ОФП_{орг} = СТ \times ОК \times ЛП.$$

Щодо освітньо-фахового потенціалу команди, то основними складовими розрахунку можна обрати професійно-освітній рівень команди (ПОР), згуртованість команди (ЗК), сприятливий соціально-психологічний клімат (СПК). Формула має вид:

$$ОФП_{ком} = ПОР \times ЗК \times СПК.$$

Команду формують із працівників, освітньо-фаховий потенціал яких складається як з професійно-освітнього рівня та накопиченого досвіду (професійних компетенцій), так і особистісних – бажання та здібності до саморозвитку та самоосвіти, розвитку інтуїтивних знань, уміння працювати в команді та ін. Тобто для оцінки ОФП можна використати формулу особистісних (ОК) та професійних компетенцій (ПК):

$$ОФП_{прац} = ОК + ПК.$$

Для забезпечення достовірності отриманих даних пропонуємо оцінити освітньо-фаховий потенціал окремого працівника, команди або організації за допомогою методики,

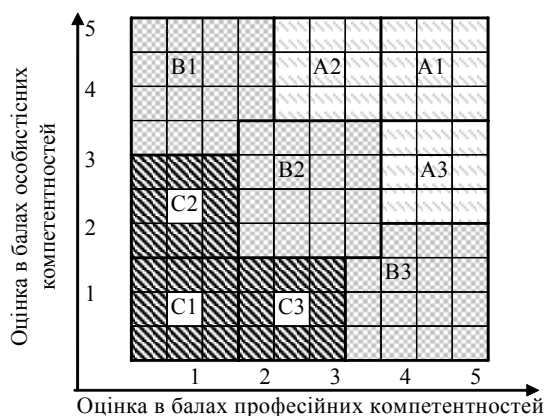
побудованої на основі АВС-аналізу. Дана методика передбачає реалізацію наступних процедур: оцінка особистісних якостей працівника, необхідних для кожної посади; оцінка відповідності претендента на посаду її професійним вимогам [9]. До особистісних якостей належать управлінська компетентність, навички прийняття рішень, комунікаційні навички, індивідуальні характеристики та мотивація. В складі професійних якостей персоналу згруповані компетенції за напрямками: управління, формування, безпека, цільова робота.

Оцінка здійснюється за етапами, представленими на рис. 2.



**Рис. 2. Схема проведення АВС-аналізу [9]**

При цьому розраховується середньоарифметичне значення оцінки двох параметрів і за допомогою матриці (рис. 3) визначається певна зона розвитку освітньо-фахового потенціалу працівників, команди, організації. На рис. 3 використовуються такі умовні позначення зон: А1 – зміна функціоналу; А2 – професійне зростання працівника, команди, організації; А3 – зона застою працівника, команди, організації; В1– активне навчання працівника, команди, організації; В2 – активний розвиток працівника, команди, організації; В3 – конструктивне звільнення; С1 – активне звільнення працівника чи команди, банкрутства організації; С2 – зона «нуль»; С3 – планове звільнення працівника чи команди, реструктуризація організації. Інструмент оцінки рівня розвитку людського капіталу та розвитку носіїв освітньо-фахового потенціалу доцільно представити у вигляді матриці (рис. 4).



**Рис. 3. Матриця рівня розвитку освітньо-фахового потенціалу працівників, команди, організації [7]**



Рис. 4. Матриця рівня розвитку людського капіталу

Характеристики стадій розвитку ОФП працівника, команди та організації в контексті розвитку людського капіталу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Стадії професійного розвитку освітньо-фахового потенціалу працівника, команди та організації в контексті розвитку людського капіталу (ЛК) [8, 9]

Розвиток ЛК	Зони	Сутність виду розвитку освітньо-фахового потенціалу		
		Працівник	Команда	Організація
Низький	Зона внутрішньо-професійного розвитку	Підвищення професійної майстерності в межах своєї професії (здобуття вперше або підвищення кваліфікаційної категорії)	Форма організації праці, яка забезпечує можливість підвищення ефективності трудової діяльності за рахунок об'єднання зусиль і здібностей членів команди, кооперації і координації їх діяльності, відсутність ініціативи, конфліктність в колективі	Проведення навчання, спрямовано на підвищення продуктивності праці та якості продукції за допомогою методів, які безпосередньо пов'язані з конкретною проблематикою
Середній	Зона розширення професійних можливостей	Передавання додаткових повноважень і функцій, постановка складніших завдань, участь в різному роду семінарах і конференціях з метою розширення кордонів професійних можливостей	Розробка і реалізація стратегії розвитку, дослідницька і аналітична праця з багатоаспектної проблеми, формування і проведення в життя певної концепції дій і інші довгострокові програми і цілі	Достатньо високий рівень наукового потенціалу, підвищення ефективності у всіх ланцюгах діяльності організації, володіння навичками створення, накопичення і передачі знань, а також модифікація своєї поведінки
Високий	Зона міжпрофесійного розвитку	Зміна фаху з метою освоєння нового, складнішого, формування фахівця широкого профілю (отримання декількох сертифікатів фахівця, навчання вузьким спеціальностям), комплексна підготовка (розвиток необхідних якостей, навиків і умінь)	Високий компетентнісний рівень (можливість передавання команди в оренду), високий рівень згуртованості, взаємодопомоги, взаємозмінюваності, взаємопідтримки, відчуття гордості за приналежність до команди, сприятливий психологічний клімат	Можливість залучення зовнішніх джерел формування освітнього потенціалу; формуються нові і передові способи мислення, існує свобода колективних прагнень, практикується колективне навчання та сучасні форми підвищення освітнього рівня організації (корпоративні університети)

У цілому за наведеними вище результатами можна зробити такі висновки:

- введення в систему характеристик людського капіталу поняття «освітньо-фаховий потенціал» дозволяє врахувати об'єктивну тенденцію підвищення ролі та значення фахового чинника у системі освіти з метою розвитку компетентного працівника певного фаху та кваліфікації;
- визначення рівня розвитку людського капіталу як сукупності освітньо-фахових потенціалів організації, команди та конкретного працівника;
- визначено стадії професійного розвитку освітньо-фахового потенціалу працівника, команди та організації в координатах розвитку людського капіталу та надано рекомендації з відстеження позицій носіїв освітньо-фахового потенціалу.

#### **Список використаних джерел**

1. Ушенко Н. В. Людський капітал : регуляторні механізми відтворення : [монографія] / Ушенко Н. В. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – С. 12–13.
  2. Казакбаєва Г. М. Исследование взаимосвязи образования и человеческого капитала / Г. М. Казакбаєва // Вестник ВЭГУ. – 2009. – № 4 (42). – С. 73–82.
  3. Главатских О. Б. Основные подходы к формированию человеческого капитала / О. Б. Главатских // Вестник ИжГТУ. – 2008. – № 4. – С. 60–63.
  4. Замалетдинова Э. Н. Противоречия в воспроизводстве человеческого капитала в современных условиях / Э. Н. Замалетдинова // Вестник Казанского государственного аграрного университета. – 2009. – Т. 12. – № 2. – С. 49–53.
  5. Лапшина І. А. Розвиток людського капіталу в процесі євроінтеграції / Лапшина І. А. – Львів : НІСД, 2008. – С. 316.
  6. Український радянський енциклопедичний словник : 3 т. Т. 3. – К. : Головна редакція УРЕ, 1968. – С. 611.
  7. Методика АВС-анализа персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.localhost/](http://www.localhost/)
  8. Зинкевич-Евстигнеева Т. Д. Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд / Т. Д. Зинкевич-Евстигнеева, Д. Ф. Фролов, Т. М. Грабенко ; под ред. Т. Д. Зинкевич-Евстигнеевой. – СПб : Речь, 2004. – 304 с.
  9. Антикризисное управление персоналом организации : учебное пособие / [А. Н. Митин, А. Э. Федорова, Ю. А. Токарева, А. В. Овчинников]. – СПб : Питер, 2005. – 272 с.
-



О. В. ДЕМЧУК

## АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗРОБКИ КОНЦЕПЦІЇ АДАПТАЦІЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РИБНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

*Розвиток і становлення методології фінансово-господарської діяльності пов'язані з процесом фінансового забезпечення. Початкове різнохарактерне трактування цільової установки даного процесу призвело до методології фінансово-господарської діяльності, яка передбачала функціонування основного протиріччя: або рентабельність, або ліквідність. Принципова відсутність у діючої методології фінансово-господарської діяльності комплексного підходу до оцінки, побудованого на виробничому мисленні, призвела до формування односторонньої методології даного процесу, яка не враховує системність і комплексність.*

*Ключові слова: рибне господарство, фінансово-господарська діяльність, флот, приватизація, рентабельність, ліквідність, комплексний аналіз.*

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗРАБОТКИ КОНЦЕПЦИИ АДАПТАЦИИ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЫБНОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ

*Развитие и становление методологии финансово-хозяйственной деятельности связано с процессом финансового обеспечения. Изначальная разнохарактерная трактовка целевой установки данного процесса привела к методологии финансово-хозяйственной деятельности, которая предполагала функционирование основного противоречия: либо рентабельность, либо ликвидность. Принципиальное отсутствие в действующей методологии финансово-хозяйственной деятельности комплексного подхода к оценке, построенного на производственном мышлении, привело к формированию односторонней методологии данного процесса, которая не учитывает системность и комплексность.*

*Ключевые слова: рыбное хозяйство, финансово-хозяйственная деятельность, флот, приватизация, рентабельность, ликвидность, комплексный анализ.*

## CURRENT PROBLEMS OF THE DEVELOPMENT OF THE ADAPTATION CONCEPT OF FINANCIAL AND ECONOMIC PERFORMANCE OF UKRAINIAN FISHERIES

*Development and establishment of the methodology of financial-economic activity associated with the process of financial security. The initial target set Diverse interpretations of this process led to the methodology of financial-economic activity, which assumed the operation of the basic contradiction: either profitability or liquidity. The fundamental lack of current methodology of financial-economic activity of an integrated approach to the assessment, which was built on a production mindset has led to the formation of a one-sided methodology of this process, which does not take into account the consistency and comprehensiveness. The construction methodology is based on creating a model of optimizing the efficiency of financial and economic activity of the fishing industry on the principles of financial architecture and the hierarchy of controls. The main criteria of the model are: financial stability, liquidity and solvency. The interaction of these parameters provides a synergistic effect of the presented model.*

*Keywords: fisheries, financial and economic activity, navy, privatization, profitability, liquidity, complex analysis.*

**Постановка проблеми.** У вітчизняній літературі поняття фінансово-господарської діяльності досить-таки не нове, але до теперішнього часу існує різнобічна його трактування. Одні автори роблять акцент на ефективності результату у вигляді прибутку чи рентабельності, інші – на ресурсах у вигляді ліквідності або платоспроможності. Розвиток ринкових принципів господарювання в рамках національної економіки дає поштовх до створення нових адекватних методів аналізу та оцінки фінансової політики. В сучасній науковій літературі окреслено коло невирішених проблем з управління фінансово-господарською діяльністю підприємств і саме в оцінці основного фінансового протиріччя.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями формування структури управління фінансово-господарською діяльністю займалися такі вчені: І.І. Яремко [4], Б.А. Райзберг, О.М. Рензін [9], Ю.В. Степанов. У світовій практиці проблемам управління фінансово-господарської діяльності присвячені роботи таких вчених, як М. Калдор, У. Ростоу, В. П. Самуельсон [6], Ю. Ф. Брігхем, Е. Дж. Долан [8]. Однак питанням формування

ефективної системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємств рибної галузі не було приділено належної уваги.

Метою даної статті є розробка заходів щодо створення ефективної системи фінансово-господарського механізму рибного господарства України в сучасних умовах господарювання.

**Виклад основного матеріалу.** Під фінансово-господарською діяльністю розуміється сукупність заходів або факторів, що характеризують фінансовий стан, його джерела, можливості, засоби, запаси, здібності, ресурси. Автор робить акцент на системі, що втілює в собі сукупність кадрових, фінансових, виробничих, інноваційних, інформаційних потенціалів, спрямованих на забезпечення довгострокового економічного розвитку підприємства на основі прийнятих до реалізації стратегій.

На думку автора книги «Комплексний економічний аналіз господарської діяльності» Сосненко Л.С., результат фінансово-господарської діяльності розглядається як досягнення певного рівня фінансово-економічного стану, що включає майновий потенціал.

Автор підручника «Фінансовий аналіз» Ковальов В. В. при розробці методики оцінки та аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства дає наступне визначення: «Фінансово-господарська діяльність підприємства – це сукупність майнового і фінансового потенціалу підприємства. У свою чергу, під майновим потенціалом розуміється сукупність засобів підприємства, що знаходяться під контролем; а фінансовий потенціал – це характеристика фінансового стану та фінансово-господарської діяльності підприємства». Розглядаючи фінансово-господарську діяльність як керований державою процес, слід виходити з того, що він повинен представляти систему взаємозалежних змін у структурі економіки на макро- і мікрорівні з метою підвищення ефективності його функціонування [3].

Для цього необхідно виконати:

- аналіз існуючих теорій ефективності фінансово-господарської діяльності;
- оцінку сучасного стану фінансової системи, що функціонує в національній економіці;
- оцінку існуючу систему методів управління фінансово-господарською діяльністю підприємств рибної галузі;
- оцінку проблеми оптимізації ефективності управління фінансово-господарською діяльністю рибної галузі;
- оцінку динамічних процесів адаптації рибної галузі до змін фінансового простору в національній економіці;
- побудову нової системи управління фінансово-господарською діяльністю підприємств рибного господарства України [2].

Методологія процесу управління фінансово-господарською діяльністю підприємств рибної галузі сформована на підставі дії основних законів і принципів розміщення продуктивних сил. Методами аналізу територіальної організації господарства визначають, насамперед, економічну оцінку природних ресурсів: рівень забезпеченості власними трудовими ресурсами; територіальний розподіл населення як споживача матеріальних благ.

Для сучасного стану економічного розвитку особливого значення набуває раціональне розміщення продуктивних сил, що дозволяє забезпечувати більшу ефективність виробництва, отримувати максимальний прибуток при раціональному використанні природно-ресурсного потенціалу, збереженні та покращенні екологічних умов життя населення. Особливо велике значення мають комплексне використання природних ресурсів, впровадження безвідходних технологій при переробці сировини і палива.

Закономірність пропорційного розміщення продуктивних сил впливає з економічного закону концентрації виробництва. Реалізація цієї закономірності сприяє обмеженню надмірної концентрації промислових підприємств і населення у великих містах. В умовах переходу до ринкової економіки практично реалізувати цю закономірність держава може за допомогою важелів економічного регулювання. Особливе значення вони мають для встановлення територіальних пропорцій, втілюючись через дію принципу вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів, територіального зближення обробної промисловості з видобувною, шляхом раціоналізації міжрайонних економічних зв'язків.

Крім того, особливістю управління підприємствами рибного господарства виступає своєрідність сировинної бази, яке полягає в тому, що предмет праці – риба – швидко і часто переміщується у воді. У зв'язку з цим предмет праці рибодобувної галузі не локалізується в одному пункті, як це має місце в галузях добувної промисловості, зайнятих розробкою мінеральної сировини.

Діагностика стану підприємства являє собою систему цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів розвитку підприємства, що здійснюється на базі даних фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу. В умовах, коли більшість підприємств знаходиться в стані, близькому до критичного, в умовах масових неплатежів проведення комплексного і системного аналізу дозволяє досить точно визначити вузькі місця і можливості поліпшення фінансового стану підприємства.

Підприємство, прагнучи зайняти відповідну ринкову нішу, формує свою концепцію управління фінансово-господарською діяльністю з позиції фінансових результатів. Основною характеристикою фінансово-господарської діяльності у процесі таких дій виступає фінансова вигода чи економічний ефект.

Системність фінансового простору являє собою складний механізм взаємовідносин фінансових важелів, що втілюються в системі методичних підходів до даного процесу. Мікросфера фінансового простору функціонує і розвивається під впливом певних важелів як державного, так і економіко-господарського регулювання.

Поелементне функціонування певних важелів визначає цілісну систему механізму фінансово-господарської діяльності підприємства. Певна поелементність важелів управління формує методи здійснення даного процесу. Поелементність важелів фінансово-господарської діяльності доцільно вважати системою способів і заходів, що характеризують певний важіль здійснення, спрямований на трансформацію світогляду і наукового розуміння управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Фінансовий простір, окреслений взаємозалежностями ліквідності, рентабельності та фінансової стійкості являє собою гнучку і адекватну систему управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, яка дозволяє кількісно зафіксувати зону взаємодії представлених індикаторів за фактором економічного ефекту. При дослідженні фінансового простору, окресленого блоковими системами рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості, виявляються тенденції управління фінансово-господарської діяльності, які сприяють формуванню більш чіткої методики оцінки ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємств рибної галузі.

Обов'язковою умовою ефективної фінансово-господарської діяльності є її адаптивність в ринкових умовах господарювання. Така властивість характеризує оптимальну взаємодію з зовнішнім і внутрішнім середовищем господарюючого суб'єкта, в нашій ситуації – підприємств рибної галузі.

Зовнішня і внутрішня середа визначають і задають основні напрямки політики управління фінансово-господарською діяльністю підприємств. Тому дуже важливо визначити показники, індикатори, що обумовлюють як вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на фінансово-господарську діяльність, так і ступінь взаємодії суб'єкта, в нашому розумінні – адаптивність. Така умова визначає необхідність обґрунтування центру управління, взаємодії, взаємозумовленості з зовнішнім і внутрішнім середовищем господарюючого суб'єкта.

Здатність проведення дослідження фінансово-господарської діяльності з позиції фінансового простору представляє можливість оцінити ступінь адаптивності фінансово-господарської діяльності як гнучкої та адекватної системи управління. Система управління фінансово-господарською діяльністю націлена на економічний ефект і повинна бути обумовлена модулями: варіативної оптимізації та ефективної коригування.

Модель оптимізації ефективності управління фінансово-господарською діяльністю рибної галузі побудована за принципами формування фінансової архітектури у відповідності зі ступенем ієрархії представлених рівнів управління. Парні ефекти центрів фінансової

відповідальності, таких як ліквідність, рентабельність, фінансова стійкість, визначають взаємодію і взаємозумовленість даної моделі, її синергетичний ефект, коригуючий модуль задає ступінь адаптації з урахуванням зональності і галузевого функціонування рибної галузі.

Дана модель функціонує у фінансовому просторі, який ми сформуваємо за її здатності до інтегрованості і чуйності до зовнішніх і внутрішніх впливів.

$$V_{APM} = E_{СУЛ} * E_{СУФУ} * E_{СУР}, \quad (1)$$

де  $E_{СУЛ}$  – зв'язаний ефект управління ліквідністю підприємства;

$E_{СУФУ}$  – зв'язаний ефект управління фінансовою стійкістю підприємства;

$E_{СУР}$  – зв'язаний ефект управління рентабельністю підприємства.

Розглянемо кожен зв'язаний ефект як сукупність показників.

Провівши математичні перетворення, ми можемо отримати наступний вигляд сполученого ефекту управління ліквідністю підприємства:

$$E_{СУЛ} = \frac{ВК}{А} \times \frac{ВР}{ЧП}, \quad (2)$$

де ВК – власний капітал;

А – активи;

ВР – виручка від реалізації;

ЧП – чистий прибуток.

Тоді відповідно зв'язаний ефект управління фінансовою стійкістю підприємства буде отриманий таким чином:

$$E_{СУФУ} = \frac{ВР^3}{А^2 \times ВК}. \quad (3)$$

А зв'язаний економічний ефект управління рентабельності буде мати такий вигляд:

$$E_{СУР} = \frac{ЧП}{А}. \quad (4)$$

Представлені економічні ефекти в зв'язаному вигляді і будуть основними індикаторами – центрами управління досліджуваних підсистем ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності.

Значення варіативного модуля управління фінансово-господарською діяльністю обумовлює область взаємодії сполучених ефектів управління ліквідністю, фінансовою стійкістю, рентабельністю.

Модель враховує оптимістичний ефект управління фінансово-господарською діяльністю, так як вона покликана забезпечити такий розвиток господарської діяльності, що знаходився б на рівні фінансової стабільності, оскільки вирішується основна дилема або результативність.

**Висновки і пропозиції.** Процеси інноваційного розвитку в сучасному суспільстві вимагають якісно нового наукового підходу і в розвитку рибного господарства України.

Оптимальним варіантом розвитку та активізації фінансово-господарської діяльності рибної галузі є ефективне управління окремими елементами системи фінансово-господарської діяльності, що формує необхідний рівень ресурсів, достатній для реалізації стратегії управління фінансово-господарською діяльністю рибної галузі.

Для активізації управління фінансово-господарською діяльністю необхідне забезпечення цілісної, комплексної, систематичної підтримки з дотриманням відповідності

існуючим нормативно-правовим актам, а також дієвим напрямками державної підтримки рибної галузі.

Реалізація пропозицій може дати наступні результати: підвищення інвестиційної привабливості рибної галузі шляхом створення законодавчого регулювання ефективної фінансово-господарської діяльності як системи оперативного модульного управління; ефективний стратегічний розвиток рибних господарств. Реалізація представлених заходів дозволить активізувати фінансово-господарську діяльність рибної галузі, що матиме позитивний вплив не тільки на рибну галузь, а й цілому на державу. Впливаючи на окремі елементи організації рибної галузі, можливе вирішення кола глобальних завдань і продовольчої безпеки та соціально-економічного розвитку України.

#### **Список використаних джерел**

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 210 с.
  2. Брезіцька О.В. Сучасні методологічні підходи до оцінки вартості підприємств / О.В. Брезіцька // Економіка, фінанси, право. – К., 2010. – № 1. – С. 3–8.
  3. Ковалев В.В. Анализ баланса или как оценивается финансовая деятельность предприятия / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 490 с.
  4. Яремко У.І. Оцінка ринкової вартості підприємств: порівняльний підхід / У.І. Яремко // Наукові записки : збірник наукових праць. – К., 2007. – С. 25–30.
  5. Торадо М.П. Экономическое развитие : [учебник] / Торадо М.П. ; [пер. с англ. / под ред. С.М. Яковлева, Л.С. Зевина]. – М. : Эконом. фак-т МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
  6. Самуэльсон П. Экономика / П. Самуэльсон ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1993. – 428 с.
  7. Ансофф И. Стратегическое управление / Ансофф И. ; [сокр. пер. с англ.]. – М. : Экономика, 2003. – 519 с.
  8. Майталь Ш. Экономика для менеджеров: десять важных инструментов для руководителей / Майталь Ш. ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1996. – 416 с.
-

І. В. РИБАК  
І. А. СКВОРЦОВА

### **СІЛЬСЬКІ ПОСЕЛЕННЯ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ НА ШЛЯХАХ РЕФОРМУВАННЯ: МОДЕРНІЗАЦІЯ ЧИ ДЕГРАДАЦІЯ?**

*В статті на основі статистичних даних досліджуються сучасні демографічні та соціально-економічні процеси у селах Хмельницької області. Виявлено, що в умовах реформування у сільських поселеннях наростають депопуляція, знелюднення та занепад сільськогосподарського виробництва.*

*Ключові слова: село, сільгоспідприємство, фермерське господарство, соціально-побутова інфраструктура, сільське господарство.*

### **СЕЛЬСКИЕ ПОСЕЛЕНИЯ ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ НА ПУТИ РЕФОРМИРОВАНИЯ: МОДЕРНИЗАЦИЯ ИЛИ ДЕГРАДАЦИЯ?**

*В статье на основе статистических данных исследуются современные демографические и социально-экономические процессы в селах Хмельницкой области. Выявлено, что в условиях реформирования в сельских поселениях нарастают депопуляция, снижение численности населения и упадок сельскохозяйственного производства.*

*Ключевые слова: село, сельхозпредприятие, фермерское хозяйство, социально-бытовая инфраструктура, сельское хозяйство.*

### **RURAL SETTLEMENTS IN KHMELNYTSKYI REGION TOWARD REFORMING: MODERNIZATION OR DEGRADATION?**

*Current demographic and social-economic changes in the villages in Khmelnytskyi region are examined in this article. The scientific research presented in this paper is based on statistical data. It was found that in the conditions of reforming in rural settlement decreasing population, abandonment and decline of agricultural manufacturing. The greatest loss of rural human potential is catastrophic decrease its intellectually intellectual component: teachers, doctors and staff of cultural sphere, agricultural specialists. Rural intelligentsia kept gained from childhood spirit and way of rural life, deeply know and understand the interests and demands of the peasants. Psychosocial state of younger generations is caused by the uncertainty of their future, limited opportunities to obtain sufficient knowledge in rural schools, quality health care in rural health facilities, places to spend leisure time in rural cultural institutions and basic to get a job in the village and get a decent wage for it.*

*Keywords: village, agricultural enterprise, farm, social infrastructure, agriculture.*

**Постановка проблеми та її зв'язок з найважливішими науковими й практичними завданнями.** Сільські поселення Хмельниччини ще й досі посідають непересічну роль у житті регіону. На 1 січня 2012 р. у 1414 сільських населених пунктах проживало 592 тис. чоловік, що складало 44,8 % від усього населення області. Знелюднення сільських поселень набуло катастрофічного незворотного характеру. Процес зменшення сільського населення розпочався ще у 60–80-і рр. минулого століття. Якщо у 1965 р. в селах Хмельниччини проживало 1241,6 тис. осіб, або 76 % від загальної чисельності населення, то за підсумками Всесоюзного перепису населення 1970 р. – 1183,7, або 73 %, у 1979 р. – 998,5 тис. осіб, або 64 %, а у 1989 р. – 804,0 і відповідно 53 % [1, с. 11]. Отже, через кожних десять років чисельність сільського населення зменшувалася більше ніж на 100 тис. чоловік. Дана тенденція мала продовження і в пострадянські часи. На 1 січня 1997 р. у селах Хмельниччини проживало 720,6 тис. чоловік, або 48 % населення області, а на 1 січня 2004 р. – відповідно 676,6 тис. осіб, або 48 % [2, с. 18].

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Варто зазначити, що зменшення сільського населення у 60–80-і роки відбувалося передусім за рахунок міграції у місто демографічно активної частини населення. Все це призвело до старіння сільського люду, тобто збільшення питомої ваги літніх поколінь і різкого зменшення молоді дітородного віку. В результаті виникла вікова структура сільського населення, яка відноситься до так званої негативної демографічної моделі. Через це сформувалося таке явище, як депопуляція сільського населення. Скорочення питомої ваги дітей та підлітків на селі набуло незворотного характеру. У 1990–2000 рр. смертність сільського населення стала абсолютно

переважати над народжуваністю, відбулося скорочення природного приросту сільського населення [3, с. 237–238]:

Таблиця 1

**Кількість народжуваних і померлих осіб та природний приріст сільського населення Хмельницької області у 1990–2010 рр.**

	Роки						
	1990	1995	2000	2005	2008	2009	2010
Кількість народжених у сільських поселеннях	8206	7790	6143	5240	6183	6385	6049
Кількість померлих у сільських поселеннях	14545	15973	15027	15660	14676	13802	13155
Природний приріст населення у сільських поселеннях	6339	8183	8884	10420	8493	7417	7106
Коефіцієнт природного приросту (у проміле)	- 8,1	-11,1	-12,5	-15,8	-13,7	-12,1	-11,8

В результаті такої демографічної ситуації у Подільському селі вперше за його багатомісячну історію сформувався надто великий простір для не відновлюваних процесів та явищ: глибока руйнація століттями сформованого сільського способу життя, остаточна втрата селом демографічно-відтворювального потенціалу, порушення духовних і культурних надбань, прискорене вимирання і відмирання сільських поселень.

Якщо у 1997 р. у Хмельницькій області нараховувалося 1417 сільських поселень [2, с. 9], то у 2012 р. їх залишилося 1414 [3, с. 17], тобто з карти області зникло три сільські поселення. Неважко спрогнозувати, що у недалекому майбутньому скорочення сільської поселенської мережі буде набувати всезростаючих масштабів і особливо у тих районах, де коефіцієнт від'ємного природного приросту набув особливо загрозливих розмірів: Летичівський – 16,2; Ярмолинецький – 16,0; Городоцький – 14,7; Чемеровецький – 14,2; Деражнянський – 13,8; Старосинявський – 13,2 проміле [3, с. 18].

Некеровані процеси знищення села і загального знелюднення сільських поселень, які внаслідок цього масово вимирають, можуть і вже мають важкі наслідки. Владні структури при мовчазній байдужості спільноти забули або намагаються не помічати наростання катастрофи, пов'язаної з загибеллю села. Хоча вже сама по собі така коротка пам'ять і дивовижна громадянська байдужість можуть поставити хрест і на державі, і на народі, який її уособлює. Дехто може заперечити, мовляв зменшення питомої ваги сільського населення – цілком природний процес у передових постіндустріальних країнах. Але в Україні 12–15 % сільського населення, які працюють у сільському господарстві, годують 45 млн українців, тоді як у Франції 1,5 % сільського населення годує 59 млн жителів, у Німеччині 1,2 % – 82 млн, у США 1 % – 370 млн [4, с. 131].

Різниця у співвідношеннях величезна, але цивілізований світ до них йшов поступово, десятиліттями, а ми з 1990-х рр. – за рахунок прискореного скорочення сільської поселенської мережі. На відміну від країн з розвинутою ринковою економікою, де зайнятість у сільськогосподарському виробництві зменшувалася у зв'язку з підвищенням його ефективності, в Україні цей процес відбувся під дією, передусім, різкого звуження місткості ринку вітчизняної продовольчої продукції та внаслідок падіння платоспроможного попиту населення та експансії [5, с. 213].

Проте, на думку фахівців, з імпорту сільського господарства за рахунок кількарізного підвищення продуктивності праці потрібно вивільнити щонайменше половину зайнятих трудових ресурсів. Справа в тому, що через низьку продуктивність праці в сільському господарстві виникла «непродуктивна» зайнятість. Тому потрібно сприяти процесові

вивільнення робочої сили із сільського господарства, створюючи умови для зайнятості селян в інших галузях, таких як сільська промисловість, будівництво, виробнича і соціальна інфраструктура села [6, с. 108]. Потрібно йти шляхом західних країн з ринковою економікою – істотно підвищувати продуктивність праці в аграрній сфері і забезпечувати зайнятість вивільнених з сільського господарства селян за межами галузі.

Знелюдненню сільських поселень сприяє інтенсивна міграція. Селян продовжує вабити місто, де є кращі можливості працевлаштування, професійного зростання, вищі заробітки і реальні доходи. Непересічну роль у формуванні стійких міграційних настроїв серед сільської молоді мали соціально-побутові умови життя. Сільські поселення Хмельниччини наприкінці 80-х років мали слабо розвинуту соціально-побутову інфраструктуру. За даними одночасного обліку на 1 січня 1988 р. із 1417 сільських населених пунктів 50 % не мали дошкільних закладів, 40 % – денних загальноосвітніх шкіл, 19 % – закладів охорони здоров'я, 12 % – бібліотек, 7 % – клубів, 39 % – спортивних майданчиків чи стадіонів, 50 % – стаціонарних відділень зв'язку, 56 % – будинків побуту і комплексних приймальних пунктів, 61 % – лазень [7, с. 44–45].

Трансформація в соціальній інфраструктурі села у 1990-і роки мала негативний характер: мережа підприємств, установ і організацій інфраструктурних галузей скорочувалася, не забезпечувалося відповідне фінансування діючих об'єктів соціального призначення та оновлення їх матеріальної бази, погіршувався рівень інфраструктурної забезпеченості більшості сіл, а також доступність для селян міських об'єктів сфери обслуговування. Головна причина цього – фінансові, господарські, економічні проблеми сільгоспідприємств. Банкрутство колгоспів і радгоспів наприкінці 90-х років спричинило, по суті, обвальний характер згорання об'єктів соціально-побутової інфраструктури на селі. В результаті мережа підприємств торгівлі і громадського харчування різко скоротилася, а їх сукупний товарообіг у порівняльних цінах на душу населення на селі знизився з 700 крб у 1990 р. до 90 грн у 1997 р. Кількість підприємств побутового обслуговування у селах Хмельницької області зменшилася з 1238 у 1990 р. до 395 у 1997 р. [2, с. 373], а отже побутові послуги на селі за цей період скоротилися з 16216 до 6284 тис. грн [2, с. 375]. Закривалися дільничні лікарні (або перепрофільовувалися в амбулаторії), будинки-інтернати, школи. Найбільше постраждала мережа постійних дошкільних закладів. Їх кількість у 1990–1997 рр. зменшилася з 864 до 737, а кількість місць з розрахунку на 100 місць знизилася з 104 до 66 [2, с. 424], охоплення дітей постійними дошкільними закладами на селі скоротилося з 40,6 до 28,1 [2, с. 388].

Такий стан соціально-побутової сфери села був зумовлений також значним падінням обсягів будівництва об'єктів соціального призначення на селі. Введення в дію житла наприкінці 90-х років зменшилось порівняно з початком цього десятиліття в 3 рази, лікарень і загальноосвітніх шкіл – у 4–6 разів, амбулаторій, дитсадків, клубів – у 13–15 разів [8, с. 367, 382, 417]. Головна причина цього – фінансові нестатки сільгоспідприємств, мізерність державних капіталовкладень, неспроможність селян вести будівництво житла власними коштами і майже повна відсутність державної підтримки соціальної інфраструктури села (включаючи допомогу індивідуальним забудовникам). У той же час значними залишалися обсяги незавершеного будівництва на об'єктах соціальної сфери – так звані довгобуду.

Не на багато поліпшилися умови функціонування соціальної сфери на селі після переходу її до муніципальної власності після виходу в березні 2004 р. Указу Президента України «Про деякі заходи щодо поліпшення умов господарювання недержавних сільськогосподарських підприємств». Відповідно на Хмельниччині було здійснено заходи щодо передачі об'єктів соціально-побутової інфраструктури від названих підприємств до комунальної власності із забезпеченням їх мережі та функціонального призначення. За новим підходом видатки місцевих бюджетів на охорону здоров'я, освіту, культуру тощо визначалися за нормативами на душу населення чи споживання відповідних послуг, хоча такі нормативи для сільської місцевості залишалися надто низькими. Показовою у цьому плані є сфера роздрібної торгівлі. Якщо у 2000 р. на сільську місцевість припадало 15,9 %



роздрібного товарообігу, а 84,1 % на місто, то у 2011 р. відповідно 9,7 %; 90,3 % [3, с. 183]; кількість загальноосвітніх шкіл зменшилася з 1103 у 2000 р. до 888 у 2012 р. [3, с. 333], клубних закладів відповідно з 1269 до 1176, бібліотек – з 844 до 820 [3, с. 372].

Отже, за роки аграрної реформи економічні, майнові, земельні та інші питання перетворень постійно були в центрі уваги владних структур, а соціальні людські проблеми, тобто ті, які повинні були бути провідними і заради яких задумувалася реформа, нерідко розглядалися як похідні, другорядні. Нами підраховано, що станом на 2010 р. було ухвалено понад 50 законодавчих актів, однак дуже часто укази, постанови не виконувалися і залишалися на папері. Зокрема не було виконано Указ Президента України від 15 липня 2002 р. «Про першочергові заходи щодо підтримки розвитку соціальної сфери села» і затверджена цим указом «Державна програма розвитку соціальної сфери села на період до 2005 р.» [9, с. 69].

Таким чином, масштабні руйнування соціально-побутової інфраструктури, по суті, поставили її на межу примітивного виживання або й знищення. Це, у свою чергу, сприяло прискореному знелюдненню сільських поселень, а то і скороченню поселенської мережі.

Сукупна руйнівна дія великої кількості об'єктивних і суб'єктивних факторів, зумовлених дорадянською аграрною політикою, сформувала в агропродовольчому секторі економіки ситуацію, яка у найбільш загальному вигляді характеризується як загроза для державотворення країни – деградацією сільськогосподарської галузі, великими втратами надбань багатьох попередніх поколінь багатівікової історії Поділля.

Насамперед вирощування сільськогосподарських культур набуло яскраво вираженого зернового характеру. Зернові культури у структурі посівних площ в 1990 р. склали 46,9 %, 2003 р. – 52,9 %, 2011 р. – 53,5 %. Значно зменшилась питома вага технічних культур: з 12,2 % у 1990 р. до 6,4 % у 2003 р. та 7,4 % у 2011 р. [3, с. 90]. При цьому, посіви цукрового буряка різко скоротилися, натомість зросли соняшника. Якщо у 1990 р. в області було вирощено 144,7 тис. т фабричних цукрових буряків, то у 2008 р. – 210 тис. т, а у 2011 р. – 511 тис. т, соняшнику відповідно 0,3 тис. т у 1990 р., 36,2 тис. т у 2011 р. [3, с. 92]. Значно зменшилося вирощування картоплі, овочів, кормових культур. Натомість розширювалися висококомеханізовані в обробітку площі посівів зернових культур, соняшнику, сої, ріпаку, вирощування яких не потребувало значних затрат людської праці. Одночасно слід відмітити і позитивну тенденцію, пов'язану зі збільшенням урожайності сільськогосподарських культур, хоча вона мала нестійкий характер [3, с. 101]:

Таблиця 2

**Урожайність основних сільськогосподарських культур у 1990–2011 рр. (з 1 га ц)**

Роки	Зернові усього	В т.ч. пшениці	Цукрові буряки	Соняшник	Картопля	Овочі	Плоди і ягоди
1990	32,4	36,4	275	9,0	132	118	33,1
2000	23,8	27,3	198	6,4	146	121	26,5
2005	22,2	22,5	278	6,8	128	206	64,5
2010	31,5	28,8	337	15,3	161	205	103,8
2011	40,3	41,4	349	18,3	214	215	94,7

Характерно, що підвищення урожайності основних культур досягнуто за рахунок введення до сільськогосподарського виробництва земельних площ, які тривалий час не оброблялися і перетворилися у перелоги, накопичивши за рахунок цього додаткові поживні речовини. Внесення мінеральних та органічних добрив має стійку тенденцію до зниження і скоротилося у порівнянні з 1990 р. у декілька разів. Якщо у 1990 р. було внесено мінеральних поживних речовин 190,6 тис. т, у 2000 р. – 22,9 тис. т, 2005 р. – 24,6 тис. т, то у 2011 р. – 54,6 тис. т, органічних добрив відповідно: 13598,6 тис. т; 3296,0 тис. т; 1059,0 тис. т; 466,3 тис. т [3, с. 104]. Питома вага землі, удобреної мінеральними добривами, у 1990 р. склала 90 %, 2000 р. – 45,9 %, 2005 р. – 47,4 %, 2011 – 88,4 %, органічними добривами відповідно 27 %; 8,2 %; 6,0 %; 2,0 % [3, с. 105]. При цьому слід мати на увазі, що посівна площа основних

сільськогосподарських культур не досягла рівня 1990 р. У цьому році вона склала 1351,6 тис. га, 2000 р. – 1139,9 тис. га, у 2007 р. – 871,3 – тис. га, 2009 р. – 966,6 тис. га, 2010 р. – 1002,4 тис. га, а 2011 р. – 1076,9 тис. га [3, с. 91]. Особливо значного зменшення зазнала площа плодово-ягідних насаджень. У 1990 р. вона складала 52,3 тис. га, 2000 р. – 32,6 тис. га, 2007 р. – 16,8 тис. га, а у 2011 р. – 16,7 тис. га [3, с. 93]. Різке збільшення посівів сільськогосподарських культур, таких як соняшник з 0,4 тис. га у 1990 р. до 35,7 тис. га у 2011 р., сої відповідно з 0,2 тис. га до 114,8 тис. га, ріпака з 10,4 тис. га до 74,7 тис. га [3, с. 94] вкрай виснажили ґрунт, сприяли його деградації. В умовах майже повної відсутності внесення органічних добрив такий напрям у рослинництві може мати важкі, а то і катастрофічні наслідки для родючості ґрунту і незабаром може призвести до його повного виснаження.

Найбільше деградація вразила тваринництво. Починаючи з 1991 р. розпочалося стрімке зменшення поголів'я продуктивних тварин: великої рогатої худоби і особливо корів, свиней, овець, птиці. Масштаби цього зменшення можна встановити на основі даних за 1940 р. як відправне, 1985 р. – найбільша чисельність худоби, 1990 р. – початок зменшення поголів'я худоби, 2005 р. як проміжне, і 2011 р. як завершальне у кількісному відношенні [3, с. 95]:

Таблиця 3

**Поголів'я худоби в 1940–2011 рр.**

Роки	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози		Коні	Птиця
	Всього	В т.ч. корови		Всього	В т.ч. вівці		
1940	516,0	302,6	445,6	175,4	170,7	290,6	-
1985	1247,4	404,9	855,7	248,4	243,7	57,5	-
1990	1165,7	392,0	775,7	248,2	238,3	51,7	6333,7
2005	380,7	213,2	333,2	27,6	5,8	40,3	3266,3
2011	257,6	151,0	301,3	26,2	6,1	27,7	6594,1

З таблиці видно, що найбільше зменшення спостерігалось великої рогатої худоби, зокрема дійних корів. Їх поголів'я скоротилося майже вдвічі у порівнянні з передвоєнним 1940 р. Вівчарство взагалі опинилося на межі повного зникнення. Найменше постраждало свинарство і птахівництво.

Найбільший спад поголів'я худоби спостерігався у сільськогосподарських підприємствах. Якщо у 1990 р. тут нараховувалося 931,3 тис. голів ВРХ, у т.ч. 231,8 тис. корів, 507,1 тис. свиней, 237 тис. овець, то у 2011 р. відповідно 82,2 тис.; 28,5 тис.; 87,8 тис.; 4,0 тис. [3, с. 110]. Найменш вразливим виявилось тваринництво господарств населення. У 1990 р. тут утримувалося 234,9 тис. голів ВРХ, у т.ч. 160,2 тис. корів, 268,6 тис. свиней, 11,1 тис. кіз та овець, то у 2011 р. відповідно 175,4 тис.; 122,5 тис.; 213,5 тис.; 22,2 тис. [3, с. 111]. Незначне збільшення поголів'я худоби і птиці спостерігалось серед фермерських господарств. Якщо у 1995 р. тут утримувалося 600 голів ВРХ, у т.ч. 300 корів, 1200 свиней, 100 овець і 5300 птиці, то у 2011 р. відповідно 890; 320; 1410; 14; і 9930 [3, с. 112].

Виробництво продукції тваринництва, зокрема м'яса у забійній вазі зменшилося з 155,5 тис. т у 1990 р. до 49,5 тис. т у 2011 р., молока відповідно з 1085,5 тис. т до 598,2 тис. т, вовни з 656 т до 8 т [3, с. 109]. Найбільший спад виробництва тваринницької продукції спостерігався серед сільськогосподарських підприємств, найменший – серед господарств населення і незначний приріст – серед фермерських господарств. Разом з тим дещо зросла продуктивність тваринництва. Так, середній річний надій молока від 1 корови у 1990 р. склав 2760 літрів, а у 2011 р. – 3849, середня річна несучість курки-несучки у 1990 р. склала 178 яєць, а у 2011 р. – 301 шт. [3, с. 112]. Проте, деякі якісні зрушення у продуктивності тваринництва в жодній мірі не компенсують величезних кількісних втрат галузі.

Катастрофічний занепад, в результаті якого виявилися розореними більшість тваринницьких ферм, мав важкі соціальні наслідки для сільських поселень Хмельниччини.

Разом з тваринниками втратили роботу зоотехніки, ветеринари, обліковці, заготівельники та інші спеціалісти. На село прийшло жахливе безробіття [10, с. 64]. У Хмельницькій області, яка мала аграрний характер, виникла парадоксальна ситуація, коли можливості отримання роботи на селі виявилися вкрай обмеженими. Близько 90 % сільгоспідприємств, що подавали інформацію про вакансії, згодом повідомили про відсутність робочих місць. Більшість наявних робочих місць тривалий час залишалися вакантними, оскільки не приваблювали селян через низьку заробітну плату, невчасні виплати та важкі умови праці [11, с. 49].

Серед безмірно великих втрат села чи не найбільшою є прискорена і надміру глибока деградація людського капіталу, виявом якого стало стрімке скорочення тривалості життя сільських жителів, погіршення стану їхнього здоров'я, зниження рівнів освіченості, фахової і кваліфікаційної підготовки. Головним господарюючим суб'єктом подільського села сьогодні є селянин передпенсійного або пенсійного віку з низьким професійно-освітнім рівнем, метою діяльності якого є виробництво продукції переважно для власних потреб [12, с. 49]. Найбільшою втратою сільського людського потенціалу є катастрофічне зменшення його інтелектуально-інтелектуальної складової: вчителів, лікарів, працівників культурно-просвітницької сфери, спеціалістів сільського господарства. Сільська інтелігенція зберігала набутий з дитинства дух і спосіб сільського життя, глибоко знала і розуміла інтереси і запити селян [13, с. 26]. Вона була безкорисливою порадицею селян, брала на себе духовно-наставницьку функцію. В узагальненому плані є всі підстави говорити про подвижницьку роль сільської інтелігенції і лише тепер, коли переважна кількість сільських поселень майже або й повністю її втратили, стає зрозумілим ким і чим була сільська інтелігенція для села. Її відродження ускладнюється тим, що кузня кадрів сільської інтелігенції Хмельниччини – Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка та Подільський державний аграрно-технічний університет – переживають важкі фінансові проблеми та труднощі.

Ніколи у мирний час соціально-психологічне пригнічення селян та інших сільських жителів Хмельниччини не набувало такої сили, як це має місце у нинішній період.

**Висновки.** Соціально-психологічна пригніченість старших поколінь селян поглиблюється тим, що вони стають свідками загибелі села, адже пам'ятають його таким, в якому було багато дитячого щебету, лунали весільні пісні, будувалися добротні оселі на основі безкорисливої взаємодопомоги родичів, сусідів, друзів. І раптом, не з їхньої провини, вони стають свідками небаченого глобального руйнування села. Багатьох літніх селян, яких у пошуках кращої долі покинули діти й внуки, до того ж пригнічує самотність. Вона стала для них способом і змістом доживання.

Соціально-психологічна надломленість молодших поколінь спричиняється невизначеністю їхнього майбутнього, обмеженістю можливостей одержати достатні знання у сільській школі, якісну медичну допомогу у сільських закладах охорони здоров'я, змістовно проводити дозвілля у сільських закладах культури, а основне – влаштуватися у селі на роботу і отримувати гідну людини праці винагороду за неї.

Все вищезазначене дає підстави говорити не про глибоку модернізацію сучасного села, а про масштабну деградацію сільськогосподарського виробництва та надмірно прискорену знелюдненість сільських поселень та тотальну злиденність, зневіру і безпросвітність переважної частини сільських жителів.

#### **Список використаних джерел**

1. Социально-экономическое положение Хмельницкой области за послевоенный период // Юбилейный статистический сборник. – Хмельницкий : Хмельницкое обласное управление статистики, 1990. – 182 с.
2. Хмельниччині 60 років : статистичний збірник. – Хмельницький : Хмельницьке обласне управління статистики, 1997. – 519 с.

3. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2011 рік. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2012. – 522 с.
  4. Ціхановська О.М. Соціально-економічні проблеми використання ресурсного потенціалу селян / О.М. Ціхановська // Економіка АПК. – 2007. – № 8. – С. 130–135.
  5. Падалка С.С. Селянство України: соціальна конфігурація та новітні ментальні імперативи самобутності (1990–2000-і роки) / С.С. Падалка // Вісник аграрної історії : збірник наукових праць. – К., 2011. – Вип. 1. – С. 107–120.
  6. Лупенко Ю.А. Тенденції зайнятості сільського населення у постреформаційний період / Ю.А. Лупенко, Є.І. Лупенко // Економіка АПК. – 2005. – № 12. – С. 105–109.
  7. Социальное и экономическое развитие области. От выборов к выборам. – Хмельницький : Хмельницьке обласне управління статистики, 1990. – 211 с.
  8. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2003 р. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2004. – 557 с.
  9. Кириленко І.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2003. – № 11. – С. 65–72.
  10. Куполова Г.І. Аналіз кон'юнктури ринку праці на селі / Г.І. Куполова // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 61–66.
  11. Якуба К.І. Сільська жінка і розвиток соціальної сфери в сільській мережі / К. І. Якуба // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 62–68.
  12. Прокопа І.В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій / І.В. Прокопа // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 46–50.
  13. Андрійчук В. Сучасна аграрна політика: проблемні аспекти / В. Андрійчук, М. Зубець, В. Юрчишин. – К. : Аграрна наука, 2005. – С. 22–27.
-

Е. А. ЗИНЧЕНКО  
Н. В. СПОРЫШ  
Д. С. ЗИНЧЕНКО

### **ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПОНЯТИЯ «БОГАТСТВО ДОМОХОЗЯЙСТВ» И ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ**

*В статье раскрыта сущность понятия «домохозяйство» как самостоятельного субъекта рыночной экономики или как организации особого рода. Предложена методика формирования богатства домохозяйств на основе изложенной концепции Наполеона Хилла. Акцентируется внимание на проблемах нищеты и рекомендованы пути их решения.*

*Ключевые слова: домохозяйство, богатство, шаги к привлечению богатства, проблема бедности.*

### **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «БАГАТСТВО ДОМОГОСПОДАРСТВ» І ПРОБЛЕМИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ**

*В статті розкрито сутність поняття “домогосподарство» як самостійного суб'єкта ринкової економіки або як організації особливого роду. Запропоновано методику формування багатства домогосподарств на основі викладеної концепції Наполеона Хілла. Акцентується увага на проблемах бідності та рекомендовані шляхи їх вирішення.*

*Ключові слова: домогосподарство, багатство, кроки до залучення багатства, проблема бідності.*

### **FINANCIAL ASPECTS OF HOUSEHOLD WEALTH AND PROBLEMS OF ITS FORMATION**

*In the article the essence of the concept of the household as a separate subject of the market economy or a special kind of organization. Proposed a method for household wealth was created on the basis of the concept laid out by Napoleon Hill. Household wealth on the basis of lead-concept of book writer Napoleon Hill. Attention is focused on poverty problems and the ways to solutions are suggested. The theoretical and methodological going is improved near concept determination of household. In the article household financing is presented as a separate economic concept, allowing more fully to study the problem of population financing. The methods of management financing of household are analysed, which present an insufficiently known object presently. On this basis the ways of liquidation of household poverty are offered.*

*Keywords: household, wealth, steps to wealth implication, poverty issue.*

**Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важными научными или практическими заданиями.** Актуальность вопросов, связанных с финансово-экономическими аспектами функционирования домохозяйств в существующих рыночных условиях хозяйствования становится всё более существенной. В том числе и такого вопроса, как финансовая стабильность (богатство) домохозяйств. Данная категория свойственна всем субъектам рыночной экономики, в том числе и домохозяйству. Создавая доходы и управляя ими, домохозяйства поддерживают и расширяют собственное производство или потребляют без ограничений.

**Анализ последних исследований и публикаций, где начато решение данной проблемы.** Проблема финансовой стабильности (богатства и бедности) домохозяйств в экономической литературе предстает одновременно и основательно исследованной, и мало изученной. Значительное внимание уделяли проблеме бедности английские экономисты Т. Маршалл и Ф. Хайек. Хайек подчеркивал закономерность возникновения бедности домохозяйств и считал, что человек должен нести личную ответственность за свое состояние, в том числе и за бедность.

**Формирование целей статьи.** Цель данной статьи заключается в раскрытии финансовых аспектов определения сущности домохозяйств, результатом деятельности которых является бедность или богатство. В статье изучены проблемы и предложены пути искоренения бедности, пути достижения богатства.

**Изложение основного материала исследования с полным обоснованием**

**полученных научных результатов.** Как известно, домашнее хозяйство (домохозяйство) является одним из субъектов рыночных отношений. Этот субъект рынка является чуть ли не самым важным и влиятельным на экономику в целом [1].

С точки зрения автора работы [1], домохозяйство является организацией социальной сферы. Ее продукция является результатом функционирования домохозяйства – ведения членами домохозяйства производственной деятельности. Однако в отличие от организаций, предприятий и других секторов экономики продукция домохозяйства предназначена, главным образом, для внутреннего потребления, т. е. она не имеет товарной формы и, следовательно, стоимости и цены.

Также автор данной работы [1] отмечает такой финансовый аспект домохозяйств, как то, что во всех случаях результаты деятельности домохозяйства в виде созданных материальных продуктов, выполненных работ, оказанных услуг подвержены оценке с позиции издержек.

Эта продукция имеет себестоимость, количественная оценка которой возможна через оценку фактических затрат труда, вложенных конкретным членом домохозяйства в созданный продукт. «Цена» этой продукции для домохозяйства равна цене продукта, который мог бы быть создан каким-либо членом домохозяйства с учетом имеющегося у него уровня профессионализма: знаний, умений, навыков, предназначенных не для внутреннего потребления, вместо исходного реально созданного продукта.

Таким образом, анализ подходов к определению финансовых аспектов раскрытия сущности домохозяйств позволяет нам сделать вывод, что такие элементы, как миссия домохозяйства, его цели и задачи; структура управления, используемые домохозяйством технологии, являются основой создания подходов к формированию бюджета семьи, бюджета домохозяйства, который, в свою очередь, есть финансовой базой для роста качества жизни людей.

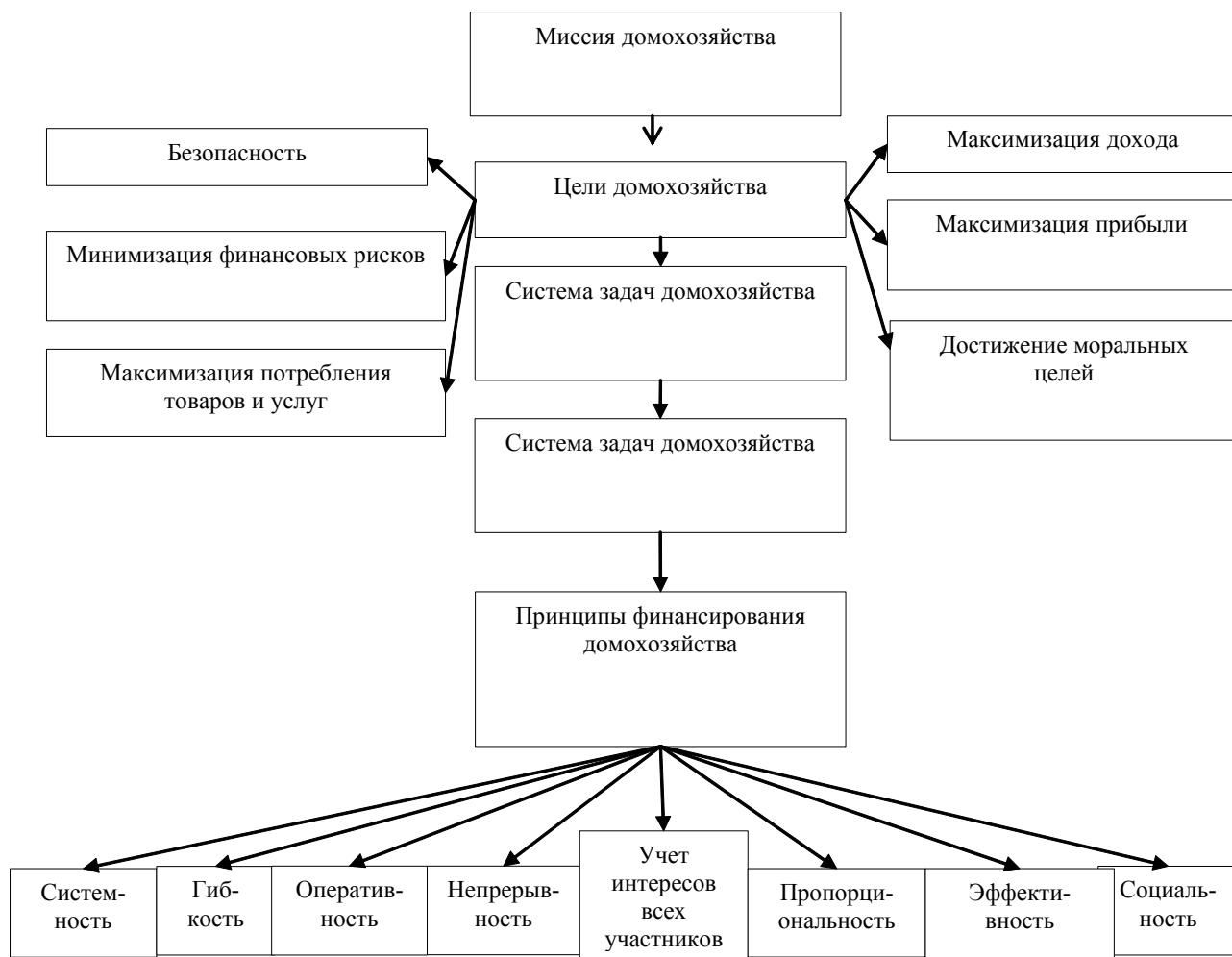
С нашей точки зрения, организационные составляющие финансового механизма функционирования домохозяйства можно представить в виде схемы (рис. 1).

Домохозяйство — это организация, функционирующая как открытая система, поскольку оно взаимодействует не только с элементами внутреннего окружения, но и с внешней средой [1].

Внутренняя среда домохозяйства характеризуется наличием ряда ее структурных элементов — переменных факторов, оказывающих прямое или косвенное влияние на все стороны деятельности домохозяйства.

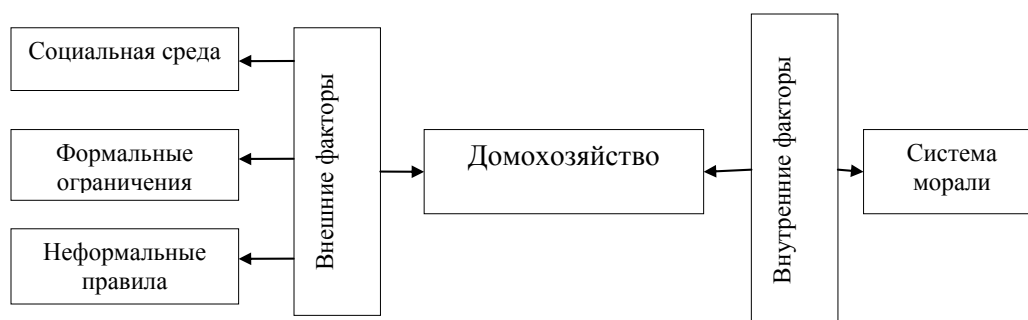
Следует иметь в виду, что несмотря на то, что домохозяйство в большинстве случаев является формальной структурой, практически все процессы, протекающие в рамках внутренней среды домохозяйства (в отличие от внешней), являются неформальными. А это означает, что все составляющие внутренней среды домохозяйства «работают» вне формальных правил и процедур, тем или иным образом законодательно закреплённых и, таким образом, формально устанавливающих «правила игры» для его членов. Формальные же правила и процедуры распространяются, главным образом, на процессы, в которых домохозяйство взаимодействует с внешним окружением. Обычно миссия домохозяйства, его цели и задачи, структура управления и используемые технологии формируются, действуют и корректируются на уровне подсознания членов домохозяйства и носят более или менее (с учетом действия множества факторов) организованный характер. В этих процессах определяющим фактором функционирования домохозяйства выступает человеческий фактор — именно от него зависят технологии принятия решений, их реализация и особенности деятельности домохозяйства на всех стадиях его жизненного цикла.

Автор работы [2] отмечает, что согласно доминирующей в современной неоклассической экономической науке точке зрения, в основе деятельности домохозяйств лежит универсальный принцип — рациональная максимизация благосостояния. Предполагается, что участники домохозяйств действуют как «люди-компьютеры» — имея полную информацию, они сознательно и расчетливо используют для максимизации своего благосостояния все имеющиеся возможности.



**Рис. 1. Организационные составляющие финансового механизма финансирования домохозяйств**

Реальность, однако, не совсем совпадает с этой моделью. Поведение домохозяйств во многом определяется их социальной средой, системой морали, существующими формальными ограничениями и неформальными правилами. Цели деятельности домохозяйства различаются в разных экономических системах. Факторы влияния на финансовую деятельность домохозяйств отобразим следующим образом (рис. 2).



**Рис. 2. Факторы влияния на финансовую деятельность домохозяйств**

В условиях рыночной экономики главную целевую функцию домохозяйства можно определить как максимизацию благосостояния при осуществлении потребительского выбора в условиях бюджетного ограничения. В этих условиях члены домохозяйства заботятся главным образом об увеличении доходов [3].

Так, Й. Шумпетер утверждал, что без инновационной активности невозможно увеличение богатства, без прибыли нет развития, без развития нет прибыли.

Рецепт богатства описывали многие авторы, такие как А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Й. Шумпетер. Такие авторы, как Мандино, Карнеги, Кийосаки утверждают, что в основу домохозяйств и их членов положены такие постулаты, как способность управлять временем, способность управлять деньгами, работа в удовольствие, умение выступать, умение планировать [3].

В нашей статье предлагаются основные шаги к росту финансовой стабильности домохозяйств на основе работы Наполеона Хилла [4], предложившего правило, на котором сейчас строится многомиллиардный (более восьми миллиардов долларов только в США) бизнес мотивации и поп-психологии — принцип «ты то, что ты думаешь» [4]. В основу роста финансовой стабильности он предлагает положить такие шаги, как управляемое стремление, образование, личностный рост, планирование и т.д.

Отдельно, с нашей точки зрения, стоит акцентировать внимание на планировании. Именно планирование, являющееся базовым этапом управления на уровне предприятий, и на уровне экономики государства в целом, является слабым звеном в формировании финансов на уровне домохозяйств. Эта проблема является весьма значительной, если учесть, что уровень социально-экономического развития государства зависит от уровня финансовой стабильности всех его субъектов, в том числе и домохозяйств.

Для усовершенствования системы планирования финансов домохозяйств мы предлагаем использовать адаптированные программы бизнес-планирования, такие как 1-С, Парус, План-бизнес и т.п. Целесообразно также использовать таблично-графические методы с использованием программы Microsoft Excel, с обязательной балансировкой расходной и доходной частей планов, с указанием целевого инвестирования, с разбивкой на долгосрочные и краткосрочные планы.

История теоретического изучения и измерения нищеты насчитывает более чем двухсотлетнюю историю. Это действительно так, ведь нищета считается самой социальной из всех социальных проблем [5]. Проблема бедности стала одним из основных факторов социального напряжения и социальной нестабильности в обществе, стремительного снижения рождаемости, роста эмиграционных процессов, ухудшения здоровья населения и усиления процессов депопуляции.

Мы считаем, что основными путями решения бедности домохозяйств могут служить:

1. Развитие рынка труда и занятости.
2. Повышение доходов от трудовой деятельности.
3. Социальное страхование.
4. Социальная поддержка инвалидов.
5. Социальная поддержка семей с детьми и детей, лишенных родительского попечения.
6. Улучшение жилищных условий социально уязвимых слоев населения.

Эта стратегия перспективна, так как за счет этих путей увеличивалась бы активность работоспособных граждан и качество их жизни, за счет повышения среднего прожиточного минимума.

Таким образом, домохозяйства – обособленная ячейка общества, в рамках которой происходит производство общественного продукта, его потребление, а также воспроизводство рабочей силы, то есть самого человека. Согласно целям домохозяйств, сформировано восемь основных шагов к привлечению финансового успеха, проблемы и пути решения проблемы бедности.

**Выводы из данного исследования и перспективы дальнейших разработок в будущем.** Итак, раскрыв тему финансовой стабильности домохозяйств, можно прийти к выводу, что главными причинами нищеты является дефицит производственного капитала, социальные проблемы и проблемы индивидуального характера, которые проявляются в стандартном мышлении. В будущем внимание акцентируем на определении механизма максимизации прибыли домохозяйств.



**Список использованных источников**

1. Юрков Е.В. Домохозяйства как субъекты рыночных отношений / Е.В. Юрков // Микроэкономика. – 2004. – С. 1–5.
  2. Домохозяйство // Кругосвет : универсальная научно-популярная онлайн-энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.krugosvet.ru/>
  3. Рецепт богатства [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://newgoal.ru/>
  4. Наполеон Х. Думай и богатей [Электронный ресурс] / Наполеон Х. – Чикаго : Комбинированная регистрационная компания, 1937. – Режим доступа : <http://www.e-reading-lib.org/book.php?book=76575>
  5. Сычева В.С. Измерение уровня бедности / В.С. Сычева // Социологические исследования. – 1996. – № 3. – С. 141–149.
  6. Добренъков В.И. Социология : 2 т. / В.И. Добренъков, А.И. Кравченко. – М. : Инфра-М, 2004.
-

М. І. ІЩЕНКО

## ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТІВ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКІВ ОПЕРАЦІЙНОГО ПРИБУТКУ ТА ЕВІТДА

*В роботі виконано оцінку фінансово-економічних результатів гірничо-збагачувальних комбінатів на основі використання показників операційного прибутку і ЕВІТДА та виявлено певні недоліки. Проаналізовано динаміку фінансово-економічних результатів та факторний аналіз валового прибутку досліджуваних підприємств. З'ясовано, що зміни показників операційного прибутку і ЕВІТДА відбулись в результаті дії зовнішніх факторів: зростання цін на продукцію і обсягів її реалізації, та зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси. Зроблено висновок, що показники операційного прибутку та ЕВІТДА не дозволяють провести об'єктивний аналіз економічної ефективності операційної діяльності даних підприємств з позиції їх зони відповідальності, оскільки в них змішується вплив внутрішніх і зовнішніх факторів. Потрібна розробка нового показника економічної ефективності операційної діяльності, який дозволить враховувати виключно внутрішні фактори, на які безпосередньо можуть вплинути самі гірничо-збагачувальні підприємства.*

*Ключові слова: оцінка фінансово-економічних результатів, гірничо-збагачувальні комбінати, операційний прибуток, показник ЕВІТДА.*

## ОЦЕНКА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕЗУЛЬТАТОВ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫХ КОМБИНАТОВ НА ОСНОВЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ И ЕВІТДА

*В работе выполнена оценка финансово-экономических результатов горно-обогатительных комбинатов на основе использования показателей операционной прибыли и ЕВІТДА и выявлены определенные недостатки. Был сделан анализ динамики финансово-экономических результатов и факторный анализ валовой прибыли исследуемых предприятий. Выяснено, что изменения показателей операционной прибыли и ЕВІТДА произошли в результате действия внешних факторов: роста цен на продукцию и объемов ее реализации и роста цен на материально-энергетические ресурсы. Сделан вывод, что показатели операционной прибыли и ЕВІТДА не позволяют провести объективный анализ экономической эффективности операционной деятельности данных предприятий с позиции их зоны ответственности, поскольку в них смешивается влияние внутренних и внешних факторов. Необходимо разработка нового показателя экономической эффективности операционной деятельности, который позволит учитывать исключительно внутренние факторы, на которые непосредственно могут влиять сами горно-обогатительные предприятия.*

*Ключевые слова: оценка финансово-экономических результатов, горно-обогатительные комбинаты, операционная прибыль, показатель ЕВІТДА.*

## EVALUATION OF FINANCIAL AND ECONOMIC RESULTS OF MINING-BENEFICATING PLANTS BASED ON INDEXES OF OPERATING PROFIT AND EBITDA

*In this paper, the estimation of financial and economic performance of mining and dressing enterprises on the basis of operating profit and EBITDA was carried out and some shortcomings were revealed. The analysis of the financial and economic results dynamics and factor analysis of surveyed gross profit of enterprises were carried out. It was found that changes in operating profit and EBITDA occurred as a result of external factors: rising production prices and volumes of its implementation, and rising material and energy resources prices. It was concluded that operating profit and EBITDA do not allow to fulfil an objective analysis of the economic efficiency of companies operations from the perspective of their areas of responsibility, as they mixed influence of internal and external factors. The development of new economic efficiency performance of operations, which will take into account only internal factors, which can be directly affected, is necessary.*

*Keywords: evaluation of financial and economic performances, mining-dressing combines, operating profit, EBITDA.*

**Постановка проблеми.** Оцінка ефективності діяльності підприємства – це одне з найактуальніших питань його управління, оскільки за результатами оцінки приймаються управлінські рішення та застосовуються відповідні заходи.

За результатами досліджень сучасного стану і розвитку управлінського обліку, проведеного Суспільним інститутом фахівців з управлінського обліку та Європейською бухгалтерською асоціацією, були виявлені головні цілі, які були і будуть орієнтирами для

управлінського обліку – і це, в першу чергу, оцінка ефективності діяльності організації [1, с.94].

Методика оцінки фінансово-економічних результатів є складовою оцінки ефективності, тому є важливим науковим питанням. Таким чином, дане дослідження є актуальним як з наукової, так і з практичної точки зору.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Питання оцінки фінансово-економічних результатів підприємств висвітлюються в працях багатьох вчених-економістів, наприклад, И.А. Бланка [2], Г.В. Савицької [3], К. Уолша [4], А.Д. Шеремета, М.В. Мельника, М.І.Баканова [5]. Питання оцінки фінансово-економічних результатів ГЗК України висвітлювалось в роботах С.В. Козаченко [6], Н.М. Круглої [7], В.Я. Нусінова [8] та ін.

Одним з основних традиційних показників фінансово-економічних результатів діяльності підприємств є широко відомий показник операційного прибутку. Також останнім часом широко популярності у цій сфері набув показник EBITDA (скор. від англ. Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) — аналітичний показник, що дорівнює обсягу прибутку до вирахування витрат зі сплати податків, відсотків та нарахованій амортизації [9]. Але аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що залишається невисвітленим питання особливостей та, можливо, недоліків застосування цих двох найпоширеніших показників на ГЗК України, які на сьогоднішній день входять до тих чи інших вертикально-інтегрованих структур. Тож, в даній роботі розглядається обґрунтованість застосування цих показників в умовах ГЗК України.

Метою даного дослідження є оцінка фінансово-економічних результатів ГЗК на основі показників операційного прибутку та EBITDA і виявлення особливостей і недоліків у їх використанні.

Завдання дослідження: проаналізувати динаміку фінансово-економічних результатів, зробити факторний аналіз валового прибутку на прикладі трьох українських ГЗК; зробити висновки щодо виявлених особливостей і недоліків застосування показників операційного прибутку та EBITDA.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження**

У табл. 1 наведено динаміку фінансово-економічних результатів ГЗК-1 за 2010–2011 рр.

Таблиця 1

#### **Аналіз динаміки фінансово-економічних результатів ГЗК-1**

Показники	2010 р.	2011 р.	Відхилення
Обсяг реалізації концентрату в вартісному вираженні, тис. грн.	8 897 838	14 507 916	5 610 078
Обсяг реалізації концентрату в натуральному виразі, тис. т	14 627	13 990	-637
Ціна одиниці продукції, грн./т	608,31	1 037,04	428,73
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	3 205 347	3 654 118	448 771
Валовий прибуток, тис. грн.	5 692 491	10 853 798	5 161 307
Адміністративні витрати, тис. грн.	66 810	74 407	7 597
Витрати на збут, тис. грн.	434 893	358 433	-76 460
Інші операційні витрати (за вирахуванням інших операційних доходів), тис. грн.	742 447	12 594	-729 853
Операційні витрати, тис. грн.	4 449 497	4 099 552	-349 945
Операційний прибуток, тис. грн.	4 448 341	10 408 364	5 960 023
Рентабельність операційних витрат, %	100%	254%	
Амортизація необоротних активів, тис. грн.	487 221	438 023	-49 198
Сума операційного прибутку та амортизації (EBITDA), тис. грн.	4 935 562	10 846 387	5 910 825

Як видно з табл. 1, у 2011 р. порівняно з 2010 р. суттєво збільшився як валовий

прибуток (на 5,2 млрд грн), так і операційний прибуток (на 5,9 млрд грн).

Важливим показником фінансово-економічних результатів по операційній діяльності є також сума операційного прибутку та амортизації (ЕВІТДА). Як видно з табл. 1, даний показник також має тенденцію до збільшення та у 2011 р. складає 5,9 млрд грн. При цьому по ГЗК-1 у 2011 р. досягнуто рекордний показник рентабельності операційних витрат (254 %), що більше ніж вдвічі перевищує аналогічний показник 2010 р. та є найбільшим показником серед усіх підприємств галузі.

Проведемо факторний аналіз валового прибутку ГЗК-1. В табл. 2 представлено результати аналізу.

Таблиця 2

**Факторний аналіз валового прибутку ГЗК-1**

Показники	Значення
Собівартість 1 т реалізованої продукції у 2010 р., грн./т	219,14
Собівартість 1 т реалізованої продукції у 2011 р., грн./т	261,20
Темп приросту собівартості, %	19%
Валовий прибуток 2011 р., тис. грн.	10 853 798
Валовий прибуток 2011 р., приведений до собівартості продукції 2010 р., тис. грн.	11 442 258
Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом собівартості реалізації продукції, тис. грн.	-588 460
в т.ч. під впливом зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси, тис. грн.	-610 696
під впливом зменшення питомих норм витрат матеріально-енергетичних ресурсів, тис. грн.	22 236
Загальний приріст валового прибутку, тис. грн.	5 161 307
Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом цін та обсягу реалізації продукції, тис. грн.	5 749 767

На валовий прибуток впливають три основні фактори: обсяг реалізації, ціна продукції та собівартість 1 т реалізованої продукції. Собівартість 1 т реалізованої продукції у 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшилась на 19% (табл. 2). Для визначення впливу даного фактору перерахуємо валовий прибуток 2011 р. з урахуванням собівартості продукції 2010 р. Величина даного показника складає 11,4 млрд грн, а фактична величина – 10,8 млрд грн. Таким чином, підприємство недоотримало 0,6 млрд грн внаслідок збільшення собівартості продукції. Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом цін та обсягу реалізації продукції склав 5,7 млрд грн, тобто увесь приріст прибутку спричинений зовнішніми факторами.

Отже, весь негативний вплив на собівартість 1 т продукції у 2011 р. спричинило інтенсивне зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси. В той же час питомі норми витрат матеріально-енергетичних ресурсів навпаки знизилась, що призвело до зниження собівартості та, відповідно, зростання валового прибутку на 22 млн грн.

Враховуючи те, що зниження питомих норм витрат матеріально-енергетичних ресурсів є однією з головних задач ГЗК та виключно його зоною відповідальності, можна вважати, що економічний ефект від діяльності підприємства було досягнуто. Хоча величина даного ефекту є незначною та складає менше 1% собівартості реалізованої продукції. Оскільки більшу частину собівартості складають енергетичні витрати, підприємству потрібно активізувати діяльність в цьому напрямку та використовувати енергозберігаючі технології.

Ще однією важливою статтею операційних витрат є адміністративні витрати. Як бачимо з табл. 1, величина даного показника в 2011 р. порівняно з 2010 р. зросла, хоча несуттєво (на 7 млн грн). Слід зазначити, що на даний вид витрат також впливають як внутрішні фактори, що є об'єктом управління ГЗК (чисельність працівників), так і зовнішні, на які ГЗК не можуть впливати (ціни на послуги сторонніх організацій, середній розмір зарплати залежить, головним чином, від темпів інфляції в країні).

У табл. 3 наведено дані про чисельність працівників на ГЗК-1,2,3 за 2010–2011 рр.

Як видно з цієї таблиці, у 2011 р. порівняно з 2010 р. чисельність працівників на ГЗК-1 знизилась на 850 осіб. Тобто збільшення адміністративних витрат відбулось не за рахунок внутрішніх, а зовнішніх факторів, на які це підприємство вплинути не може.

Таблиця 3

**Чисельність працівників на ГЗК-1,2,3, осіб**

Підприємство	2010 р.	2011 р.	Відхилення
ГЗП-1	6792	5942	-850
ГЗП-2	7775	7161	-614
ГЗП-3	6609	5915	-694

В табл. 1 також було представлено дані про витрати на збут та інші операційні витрати. Ці статті витрат у 2011 р. порівняно з 2010 р. суттєво зменшились, але вони практично повністю не залежать від підприємства та визначаються зовнішніми чинниками.

У табл. 4 наведено динаміку фінансово-економічних результатів ГЗК-3 за 2010–2011 рр.

Таблиця 4

**Аналіз динаміки фінансово-економічних результатів ГЗК-3**

Показники	2010 р.	2011 р.	Відхилення
Обсяг реалізації концентрату в вартісному виразі, тис. грн.	1 770 008	3 005 444	1 235 436
Обсяг реалізації концентрату в натуральному виразі, тис. т	3 368	3 491	123
Ціна одиниці продукції, грн./т	525,49	860,86	335,37
Обсяг реалізації обкотишів в вартісному виразі, тис. грн.	8 218 289	11 642 550	3 424 261
Обсяг реалізації обкотишів в натуральному виразі, тис. т	9 744	10 289	545
Ціна одиниці продукції, грн./т	843,41	1 131,51	288,10
Загальний обсяг реалізації продукції в вартісному виразі, тис. грн.	9 988 297	14 647 994	4 659 697
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	4 430 311	5 307 965	877 654
Валовий прибуток, тис. грн.	5 557 986	9 340 029	3 782 043
Адміністративні витрати, тис. грн.	88 523	125 853	37 330
Витрати на збут, тис. грн.	514 600	763 010	248 410
Інші операційні витрати (за вирахуванням інших операційних доходів), тис. грн.	52 373	5 942	-46 431
Операційні витрати, тис. грн.	5 085 807	6 202 770	1 116 963
Операційний прибуток, тис. грн.	4 902 490	8 445 224	3 542 734
Рентабельність операційних витрат, %	96%	136%	
Амортизація необоротних активів, тис. грн.	1 039 768	931 831	-107 937
Сума операційного прибутку та амортизації (ЕВІТДА), тис. грн.	5 942 258	9 377 055	3 434 797

Як видно з цієї таблиці, у 2011 р. порівняно з 2010 р. суттєво збільшився як валовий прибуток (на 3,7 млрд грн), так і операційний прибуток (на 3,5 млрд грн). Сума операційного прибутку та амортизації (ЕВІТДА) також має тенденцію до збільшення та у 2011 р. складає 9,4 млрд грн.

В табл. 5 представлено результати факторного аналізу валового прибутку ГЗК-3. Аналіз даних таблиці показує, що для ГЗК-3 в цілому характерна аналогічна ситуація, як і для ГЗК-1: собівартість 1 т реалізованої продукції у 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшилась на 14%, в результаті підприємство недоотримало 0,7 млрд грн внаслідок збільшення собівартості продукції. Увесь приріст прибутку спричинений зовнішніми факторами – збільшенням ціни та обсягу реалізації продукції.

**Факторний аналіз валового прибутку ГЗК-3**

Показники	Значення
Собівартість 1 т реалізованої продукції у 2010 р., грн./т	337,87
Собівартість 1 т реалізованої продукції у 2011 р., грн./т	385,18
Темп приросту собівартості, %	14%
Валовий прибуток 2011 р., тис. грн.	9 340 029
Валовий прибуток 2011 р., приведений до собівартості продукції 2010 р., тис. грн.	9 991 917
Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом собівартості реалізації продукції, тис. грн.	-651 888
в т.ч. під впливом зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси, тис. грн.	-684 188
під впливом зменшення питомих норм витрат матеріально-енергетичних ресурсів, тис. грн.	32 300
Загальний приріст валового прибутку, тис. грн.	3 782 043
Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом цін та обсягу реалізації продукції, тис. грн.	4 433 931

Проведений аналіз показав, що весь негативний вплив на собівартість 1 т продукції ГЗК-3 і ГЗК-1 у 2011 р. спричинило інтенсивне зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси. В той же час питомі норми витрат матеріально-енергетичних ресурсів навпаки знизилась, що призвело до зниження собівартості та, відповідно, зростання валового прибутку на 32 млн грн. Але величина даного ефекту є незначною та складає менше 1% собівартості реалізованої продукції.

Адміністративні витрати ГЗК-3 у 2011 р. збільшились на 37 млн грн порівняно з 2010 р. (табл. 4). При цьому чисельність працівників на ГЗК-3 знизилась на 614 осіб. Тобто збільшення адміністративних витрат відбулось не за рахунок внутрішніх, а зовнішніх факторів, на які це підприємство вплинути не може.

У табл. 6 наведено динаміку фінансово-економічних результатів ГЗК-2 за 2010–2011 рр.

Таблиця 6

**Аналіз динаміки фінансово-економічних результатів ГЗК-2**

Показники	2010 р.	2011р.	Відхилення
Обсяг реалізації конц. в вартіс. виразі, тис. грн.	2 457 974	3 713 186	1 255 212
Обсяг реалізації концентрату в натур. виразі, тис. т	3 827	3 868	41
Ціна одиниці продукції, грн./т	642,35	959,85	318
Обсяг реалізації обкот. в вартісному виразі, тис. грн.	1 974 886	2 711 385	736 499
Обсяг реалізації обкотишів в натур. виразі, тис. т	2 211	2 209	-2
Ціна одиниці продукції, грн./т	893,28	1 227,32	334
Загальний обсяг реалізації продукції в вартісному виразі, тис. грн.	4 432 860	6 424 572	1 991 712
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	2 100 826	2 571 545	470 719
Валовий прибуток, тис. грн.	2 332 034	3 853 027	1 520 993
Адміністративні витрати, тис. грн.	54 949	63 852	8 903
Витрати на збут, тис. грн.	262 001	259 207	-2 794
Інші операційні витрати (за вирахуванням інших операційних доходів), тис. грн.	51 352	39 610	-11 742
Операційні витрати, тис. грн.	2 469 128	2 934 214	465 086
Операційний прибуток, тис. грн.	1 963 732	3 490 358	1 526 626
Рентабельність операційних витрат, %	80%	119%	
Амортизація необоротних активів, тис. грн.	421 671	486 165	64 494
Сума операційного прибутку та амортизації (ЕВІТДА), тис. грн.	2 385 403	3 976 523	1 591 120

Як видно з цієї таблиці, у 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшився як валовий прибуток (на 1,5 млрд грн), так і операційний прибуток (на 1,5 млрд грн). Сума операційного прибутку та амортизації (ЕВІТДА) також має тенденцію до збільшення та у 2011 р. складає 3,9 млрд грн.

Аналіз даних табл. 6 показує, що у 2011 р. порівняно з 2010 р. адміністративні витрати збільшились на 9 млн грн. При цьому чисельність працівників на ГЗК-2 знизилась на 694 осіб. Тобто збільшення адміністративних витрат відбулось не за рахунок внутрішніх, а зовнішніх факторів, на які це підприємство вплинути не може.

В табл. 7 представлено результати факторного аналізу валового прибутку ГЗК-2.

Таблиця 7

**Факторний аналіз валового прибутку ГЗК-2**

Показники	Значення
Собівартість 1 т реалізованої продукції у 2010 р., грн./т	347,97
Собівартість 1 т реалізованої продукції у 2011 р., грн./т	423,11
Темп приросту собівартості, %	22%
Валовий прибуток 2011 р., тис. грн.	3 853 027
Валовий прибуток 2011 р., приведений до собівартості продукції 2010 р., тис. грн.	4 309 709
Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом собівартості реалізації продукції, тис. грн.	-456 682
в т.ч. під впливом зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси, тис. грн.	-477 266
під впливом зменшення питомих норм витрат матеріально-енергетичних ресурсів, тис. грн.	20 584
Загальний приріст валового прибутку, тис. грн.	1 520 993
Приріст валового прибутку у 2011 р. під впливом цін та обсягу реалізації продукції, тис. грн.	1 977 675

Як бачимо з табл. 7, по ГЗК-2 собівартість 1 т реалізованої продукції у 2011 р. порівняно з 2010 р. збільшилась більше, ніж у інших ГЗК (на 22%). Але внаслідок того, що у даного підприємства найменші обсяги реалізації продукції, недоотриманий прибуток внаслідок збільшення собівартості продукції найменший (0,4 млрд грн). Як і в інших ГЗК, весь приріст прибутку спричинений зовнішніми факторами – збільшенням ціни та обсягу реалізації продукції, а негативний вплив на собівартість 1 т продукції у 2011 р. спричинило інтенсивне зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси. В той же час питомі норми витрат матеріально-енергетичних ресурсів навпаки знизилась, що призвело до зниження собівартості на 20 млн грн. Але величина даного ефекту є незначною та складає лише 0,8% собівартості реалізованої продукції.

**Висновки з проведеного дослідження**

Традиційними показниками оцінки фінансово-економічних результатів діяльності підприємств є показник операційного прибутку та ЕВІТДА. Але недоліком даних показників є те, що в них змішується вплив як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, на які підприємство безпосередньо не впливає. Не можна вважати економічно ефективною діяльність підприємства, якщо збільшення її фінансово-економічних результатів обумовлено виключно зовнішніми факторами. Для підвищення об'єктивності аналізу вплив цих факторів потрібно виключити.

Особливо це актуально для ГЗК, що входять до вертикально-інтегрованих структур, тому що основну частину своєї продукції ці підприємства відвантажують металургійним підприємствам, які належать цій структурі. Обсяги реалізації та ціни на продукцію ГЗК повністю регулюються вертикально-інтегрованою структурою і ГЗК не можуть на них вплинути. Зоною відповідальності ГЗК є лише собівартість продукції. На собівартість 1 т продукції також впливають як зовнішні фактори (ціни на матеріально-енергетичні ресурси),

так і внутрішні (питомі норми витрат матеріально-енергетичних ресурсів). Тому потрібно розділити вплив цих факторів.

Результати проведеного аналізу показали, що зміни показників операційного прибутку і EBITDA відбулись в результаті дії зовнішніх факторів: зростання цін на продукцію і обсягів її реалізації та зростання цін на матеріально-енергетичні ресурси.

Таким чином, традиційні показники операційного прибутку та EBITDA не дозволяють провести об'єктивний аналіз економічної ефективності ГЗК з позиції їх зони відповідальності. Потрібна розробка нового показника економічної ефективності операційної діяльності, який дозволить враховувати виключно внутрішні фактори, на які безпосередньо можуть вплинути ГЗК.

### **Список використаних джерел**

1. Методологія та організація обліково-аналітичної системи управління холдингових компаній : монографія / [С. В. Гушко, А. В. Шайкан, М. І. Іщенко та ін.]. – Кривий Ріг : КЕІ ДВНЗ «КНУ», 2012. – 645 с.
2. Бланк И. А. Управлению прибылью / Бланк И. А. – К. : «Ника-Центр», 2007. – 768 с.
3. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Савицкая Г. В. – [5-е изд.]. – Минск : ООО "Новое знание", 2001. – 688 с.
4. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании / Уолш К. ; [пер. с англ.]. – [2-е изд.]. – М. : Дело, 2001. – 360 с.
5. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа / Шеремет А. Д., Мельник М. В., Баканов М. И. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 536 с.
6. Экономика и менеджмент промышленных предприятий, функционирующих в условиях кризиса / [С. В. Козаченко, В. А. Комирной, А. Ю. Вилкул, Е. В. Нусинова]. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2001. – 332 с.
7. Кругла Н. М. Особенности назначения та обґрунтування оцінки економічних результатів діяльності підприємств / Н. М. Кругла // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 5 (35). – С. 104–109.
8. Кругла Н. М. Особенности назначения показателей прибутку в сучасних умовах господарювання / Н. М. Кругла, В. Я. Нусінов // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Вип. 204. – Т. 3. – С. 612–617.
9. Черемушкин С. К. Магия финансовой метрики [Електронний ресурс] / С. К. Черемушкин // Корпоративный менеджмент. – 2006. – Режим доступа : [http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance\\_metrics.shtml](http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics.shtml)



Б. В. КАБАЛЬСЬКА

## МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті досліджено основні методи оцінки конкурентоспроможності підприємств, зокрема особливості оцінки конкурентоспроможності виробничо-будівельних підприємств. Виділено основні фактори впливу. Зроблена спроба визначення ступеня впливу кожного з них на рівень конкурентоспроможності та визначення резервів для її підвищення. Розроблено алгоритм оцінки конкурентоспроможності для підприємств будівельної галузі. Визначено основні показники, що формують систему оцінки конкурентоспроможності. Запропоновано розрахунок коефіцієнтів вагомості груп показників конкурентоспроможності підприємства. На основі результатів застосування розробленої методики можна визначити, наскільки конкурентоздатним є досліджуваний суб'єкт підприємництва та чи відповідають його фактичні результати діяльності потенційно можливим.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, методи оцінки, коефіцієнт конкурентоспроможності, стратегія конкурентоспроможності.*

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*В статье исследованы основные методы оценки конкурентоспособности предприятия, в частности особенности оценки конкурентоспособности производственно-строительных предприятий. Выделены основные факторы влияния. Сделана попытка определения степени влияния каждого из них на уровень конкурентоспособности и определения резервов для ее повышения. Разработан алгоритм оценки конкурентоспособности для предприятий строительной отрасли. Определены основные показатели, которые формируют систему оценки конкурентоспособности. Предложен расчет коэффициентов весомости групп показателей конкурентоспособности предприятия. На основе результатов применения разработанной методики можно определить, насколько конкурентоспособным является исследуемый субъект предпринимательства и отвечают ли его фактические результаты деятельности потенциально возможным.*

*Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, методы оценки, коэффициент конкурентоспособности, стратегия конкурентоспособности.*

## METHODOLOGICAL ASPECTS OF COMPLEX ESTIMATION OF ENTERPRISE COMPETITIVENESS

*In the article investigational basic methods of estimation of competitiveness of enterprises, in particular features of estimation of competitiveness of productive-building enterprises. The basic factors of influence are distinguished. Done attempt of determination of degree of influence each of them on the level of competitiveness and determination of backlogs for her increase. The algorithm of estimation of competitiveness is developed for the enterprises of a build industry. Certainly basic indexes which form the system of estimation of competitiveness. The calculation of coefficients of ponder ability of groups of indexes of competitiveness of enterprise is offered. It is possible to define on the basis of results of application of the developed method, as far as competitive is the probed business entity and, whether answer him actual results of activity potentially possible.*

*Keywords:: competitiveness of enterprise, methods of estimation, coefficient of competitiveness, strategy of competitiveness.*

**Постановка проблеми.** За останні роки в економіці і фінансовій системі України відбулися радикальні зміни, обумовлені досягненням Україною політичної та економічної незалежності і переходом до розбудови соціально орієнтованої ринкової економіки, що призводить до посилення ролі конкуренції в економічному житті. В сучасній конкурентній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі й гостроті виграє той, хто постійно аналізує і бореться за свої позиції, забезпечує системний підхід до розробки заходів, спрямованих на досягнення та збереження високого рівня конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність об'єктів виступає критерієм їх економічної доцільності, тому в ринковому механізмі управління виробничим підприємством оцінка конкурентоспроможності потребує постійної уваги та контролю, що обумовлює необхідність її перетворення в самостійну ділянку аналітичної роботи, результати якої повинні стати

складовою прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методологічні, методичні та прикладні проблеми й питання оцінки конкурентоспроможності підприємств досліджували у своїх роботах М. Портер, І. Ансофф, В. Балабанова, Р. Фатхутдінов, В. Павлова та багато інших учених.

**Постановка завдання.** Існуючої науково-методичної бази оцінки конкурентоспроможності підприємств для застосування в сучасних умовах господарювання з урахуванням кризових явищ у світовій економіці недостатньо. Деякі аспекти комплексної оцінки конкурентоспроможності виробничо-будівельних підприємств, такі як визначення ступеня впливу факторів на рівень конкурентоспроможності та резервів її підвищення, вимагають подальшого теоретичного обґрунтування, що обумовило вибір і актуальність теми дослідження.

**Виклад основних результатів дослідження.** Конкурентоспроможність підприємства – комплексна порівняльна характеристика підприємства, яка відбиває ступінь переваги сукупності оціночних показників діяльності підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності показників підприємств-конкурентів [5].

Кожне підприємство функціонує в певному зовнішньому середовищі, з елементами якого воно взаємодіє. Це середовище постійно змінюється, а тому і підприємству доводиться постійно враховувати ці зміни.

У процесі дослідження даної теми була розроблена методика оцінки конкурентоспроможності для ПАТ «Гіпсовик», результати якої безпосередньо можуть бути використані при формуванні стратегії конкурентоспроможності даного підприємства.

В теорії та практиці менеджменту зазвичай виділяють три етапи формування стратегії конкурентоспроможності підприємства, які представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Основні етапи формування стратегії конкурентоспроможності підприємства**

Етап 1	1. Виявлення сфери бізнесу для використання капіталу підприємства. 2. Визначення основної стратегічної мети, місії діяльності підприємства
Етап 2	1. Оцінювання впливу факторів макро- та мікросередовища на діяльність підприємства. 2. Оцінювання сучасного економічного, технічного та технологічного стану підприємства. 3. Аналіз стратегічних альтернатив
Етап 3	1. Формулювання стратегії досягнення поставленої мети. 2. Визначення тактичних завдань та пріоритетів у процесі здійснення перетворень

На основі даних етапів запропонований алгоритм оцінювання конкурентоспроможності з конкретизацією основних показників (рис. 1).

Показники оцінювання конкурентоспроможності підприємства:

I. Показники виробництва (витрати на одиницю продукції, рентабельність продукції, коефіцієнт спеціалізації підприємства, коефіцієнт тривалості виробничого циклу виробів, коефіцієнт стабільності номенклатури, коефіцієнт використання прогресивних методів контролю якості, коефіцієнт використання передових форм організації виробництва, коефіцієнт використання прогресивних методів організації праці, коефіцієнт якості управління – оцінюють оснащеність ЕОМ, факсами, ксероксами, сучасними засобами зв'язку офісів тощо, а також якість управлінських рішень).

II. Показники, що характеризують фінансовий стан підприємства: коефіцієнт автономії (рекомендоване значення — 0,5), коефіцієнт мобільності коштів (рекомендоване значення — 0,5), відношення власного капіталу до довгострокової заборгованості (рекомендоване значення показника — 0,4), коефіцієнт покриття (рекомендований норматив — 1,0), коефіцієнт абсолютної ліквідності (рекомендований норматив — 0,3), коефіцієнт оборотності власних обігових коштів коефіцієнт заборгованості, рівень стійкості, коефіцієнт ризику, ефективність активів.



**Рис. 1. Алгоритм оцінювання конкурентоспроможності підприємства**

III. Показники, що характеризують конкурентний потенціал підприємства – складаються з ресурсів і джерел їх поповнення, які має фірма, її зв'язків, конкурентної позиції, іміджу тощо. Конкурентний потенціал є стратегічним ресурсом, який забезпечує стійкість підприємства в умовах змінного середовища, дає змогу нейтралізувати негативний вплив зовнішніх факторів: фондовіддача, продуктивність праці, енергомісткість, ефективність технології виробництва, ефективність інформаційних ресурсів, ефективність заходів підвищення творчої активності персоналу.

IV. Показники, що характеризують ефективність збуту та просування товару: рентабельність продажу, коефіцієнт затовареності готовою продукцією, коефіцієнт завантаження виробничої потужності, коефіцієнт ефективності реклами і способів стимулювання збуту, економічна ефективність експорту.

V. Показники, що характеризують соціальну ефективність: професійно-кваліфікаційна структура кадрів (якісна характеристика: порівнюються досліджувані підприємства), рух і стабільність кадрів (визначається за статистикою даних про персонал на підприємстві), поліпшення умов праці та охорона здоров'я (інформація підприємства про придбання меблів, проведення ремонтів приміщень, цехів, кабінетів, надання оздоровчих путівок, пільгове харчування тощо).

VI. Показники, що характеризують екологічність виробництва: охорона водних ресурсів (зменшення обсягу стічних вод), охорона повітряного басейну (зменшення обсягу викидів шкідливих речовин), охорона земель (зменшення площі, зайнятої відходами).

VII. Конкурентоспроможність продукції.

VIII. Імідж підприємства – імідж керівника, імідж персоналу, якість обслуговування, досконалість офісу.

Усі перелічені показники є якісними, тому імідж підприємства оцінюється експертами за допомогою бальної оцінки.

Для того, щоб забезпечити репрезентативність оцінювання конкурентоспроможності підприємства, кожна з восьми груп показників повинна містити коефіцієнти вагомості, які визначає експертиза за допомогою методу попарних порівнянь за критерієм характеристики рівня конкурентоспроможності підприємства з використанням шкали трансформації якісних оцінок переваги одного параметра перед іншим у кількісні оцінки (табл. 2).

За бальними оцінками визначають вагомості кожної групи показників, що характеризують конкурентоспроможність підприємства.

У табл. 3 показано розрахунок коефіцієнтів вагомості груп показників

конкурентоспроможності підприємства за критерієм характеристики рівня конкурентоспроможності підприємства.

Таблиця 2

**Трансформації якісних оцінок переваги одного показника перед іншим у кількісні оцінки**

Якісна оцінка	Кількісна оцінка, балів
Обидва порівнювані показники збігаються	1
Перший показник дещо перевищує другий	1
Перший показник перевищує другий	3
Перший показник набагато перевищує другий	4

Таблиця 3

**Коефіцієнти вагомості груп показників, які характеризують рівень конкурентоспроможності ПАТ «Гіпсовик»**

Групи показників	Конкурентоспроможність продукції $P_1$	Фінанс. стан підприємств $P_2$	Ефективність збуту $P_3$	Ефектив. підпр. $P_4$	Конкурентний потенціал $P_5$	Екологічність виробу $P_6$	Соц. ефективність $P_7$	Імідж підприємства $P_8$
$P_1$	1	1/1	1/1	1/1	1/1	4/1	4/1	1/1
$P_2$	1/1	1	3/1	1/1	1/1	3/1	3/1	1/1
$P_3$	1/1	1/3	1	1/3	1/1	3/1	3/1	1/1
$P_4$	1/1	1/1	3/1	1	1/1	3/1	3/1	1/1
$P_5$	1/1	1/1	1/1	1/1	1	3/1	3/1	1/1
$P_6$	1/4	1/3	1/3	1/3	1/3	1	1/1	1/1
$P_7$	1/4	1/3	1/3	1/3	1/3	1/1	1	1/1
$P_8$	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1/1	1

Розрахуємо суми рядків за табл. 3:

$$\sum_{1 \text{ ряд}} = 19; \quad \sum_{2 \text{ ряд}} = 15; \quad \sum_{3 \text{ ряд}} = 16,5; \quad \sum_{4 \text{ ряд}} = 11,5;$$

$$\sum_{5 \text{ ряд}} = 6,58; \quad \sum_{6 \text{ ряд}} = 3,58; \quad \sum_{7 \text{ ряд}} = 3,58; \quad \sum_{8 \text{ ряд}} = 7,5.$$

Загальна сума всіх рядків:  $\sum_{\text{заг.}} = 89,83$ .

Коефіцієнти вагомості розраховуємо за формулою

$$P_j = \frac{\sum_{j \text{ ряд}}}{\sum_{\text{заг.}}}, \quad (1)$$

де  $P_1 \dots P_8$  — групи показників, для яких визначають коефіцієнти вагомості;  $\sum_{j \text{ ряд}}$  — сума в одному рядку,  $j = 1, \dots, 8$ .

Отже,  $P_1=0,11$ ;  $P_2=0,14$ ;  $P_3=0,10$ ;  $P_4=0,19$ ;  $P_5=0,14$ ;  $P_6=0,07$ ;  $P_7=0,04$ ;  $P_8=0,1$ .

Інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства визначається за допомогою середньої геометричної. Використання її зумовлено тим, що в разі всебічного

оцінювання конкурентоспроможності підприємства використовують як статистичну інформацію, так і експертні оцінки. А коли оцінки явища залежать від суб'єктивних відчуттів, для отримання справжнього значення доцільніше використовувати середню геометричну досліджуваних величин. Середня геометрична також чутливіша до змін показників. Згідно з критерієм характеристики рівня конкурентоспроможності коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства:

$$Kn = \sqrt[8]{0,22P_1 \times 0,14P_2 \times 0,10P_3 \times 0,19P_4 \times 0,14P_5 \times 0,07P_6 \times 0,04P_7 \times 0,1P_8} = \\ = \sqrt[8]{0,22 \times 0,14 \times 0,10 \times 0,19 \times 0,14 \times 0,07 \times 0,04 \times 0,1}, \quad (2)$$

де  $P_1$  — конкурентоспроможність продукції;  $P_2$  — фінансовий стан підприємства;  $P_3$  — ефективність збуту та просування товару;  $P_4$  — ефективність виробництва;  $P_5$  — конкурентний потенціал;  $P_6$  — екологічність виробництва;  $P_7$  — соціальна ефективність;  $P_8$  — імідж підприємства.

**Висновки.** Отже, процес оцінювання конкурентоздатності підприємства має ґрунтуватися на визначенні успішності його господарювання порівняно з конкурентами. Водночас, оскільки конкурентоспроможність — це багатогранна економічна категорія, її числове описання не обмежується використанням лише одного методу оцінки.

Алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності ПАТ «Гіпсовик» передбачає виконання трьох послідовних етапів:

1. Розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності підприємства та переведення їх у відносні величини (бали).

Для переведення показників у бали їх порівнюють з базовими показниками. Як базові показники (бази для порівняння) використовують середньогалузеві показники, показники будь-якого конкуруючого підприємства, підприємства-лідера на ринку, підприємства-еталона, показники досліджуваного підприємства за минулі періоди. Показники перетворюють на бали за відповідною бальною шкалою (має значення від нуля до одиниці). Мінімум балів одержує показник, менший від базового; середня кількість відповідає базовому рівню; максимальна перевищує базовий.

2. Розрахунок групових показників конкурентоспроможності підприємства.

3. Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства. Розглянутий метод визначення конкурентних позицій підприємства передбачає оцінювання найважливіших аспектів його господарської діяльності, дає змогу отримати об'єктивну картину становища підприємства на галузевому ринку, проаналізувати причини низької конкурентоспроможності, а також є основою для прийняття стратегічних рішень.

Загалом, на підставі результатів застосування розробленої методики можна визначити, наскільки конкурентоздатним є досліджуваний суб'єкт підприємництва та, чи відповідають його фактичні результати діяльності потенційно можливим.

### **Список використаних джерел**

1. Волкова Е.А. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования качества рабочей силы / Е.А. Волкова, Е.В. Калинина. — Ульяновск : УлГТУ, 2010. — 229 с.
2. Герчикова И. Н. Менеджмент : [уч. пос.] / И. Н. Герчикова. — М. : Банки и биржи, 2007. — 356 с.
3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посібник] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.
4. Николук О.М. Стійкі конкурентні переваги підприємства: сутність, джерела формування / О.М. Николук // Вісник ЖНАЕУ. — 2010. — № 2 (27). — С. 228–239.

5. Портер М. Конкуренция : [уч. пос.] / М. Портер ; [пер. с англ.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 495 с.

6. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 311 с.

УДК 658.131:331.08

Р. В. КОРОЛЕНКО

### **ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ З УРАХУВАННЯМ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА**

*Результативність праці персоналу підприємства повинна оцінюватися виключно на предмет узгодженості з обраною стратегією. У статті запропоновано методичні підходи до оцінки економічної результативності праці персоналу з урахуванням стратегії підприємства. Для різних груп персоналу гірничо-збагачувальних комбінатів розроблена класифікація ключових показників ефективності залежно від трьох базових бізнес-стратегій. Суттєве практичне значення має запропонований показник відносної економічної результативності праці, що дозволяє при проведенні порівняльного аналізу результативності різних груп персоналу враховувати величину людського капіталу. На підставі отриманих результатів проведена диференційована оцінка спеціалістів, що дозволяє розрахувати економічно обґрунтовану величину премії.*

*Ключові слова: економічна результативність, ключові показники, диференційована оцінка, персонал, стратегія, людський капітал.*

### **ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ТРУДА ПЕРСОНАЛА С УЧЕТОМ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Результативность труда персонала предприятия должна оцениваться исключительно на предмет согласованности с выбранной стратегией. В статье предложены методические подходы к оценке экономической результативности труда персонала с учётом стратегии предприятия. Для разных групп персонала горно-обогатительных комбинатов разработана классификация ключевых показателей эффективности в зависимости от трех базовых бизнес-стратегий. Существенное практическое значение имеет предложенный показатель относительной экономической результативности труда, позволяющий при проведении сравнительного анализа результативности различных групп персонала учитывать величину человеческого капитала. На основании полученных результатов проведена дифференцированная оценка специалистов, позволяющая рассчитать экономически обоснованную величину премии.*

*Ключевые слова: экономическая результативность, ключевые показатели, дифференцированная оценка, персонал, стратегия, человеческий капитал.*

### **ASSESSMENT OF THE ECONOMIC PERFORMANCE OF PERSONNEL LABOUR ON THE BASIS OF ENTERPRISE STRATEGY**

*The performance of work personnel should be assessed solely in terms of consistency with the chosen strategy. This article presents a methodological approach for assessing the economic impact of personnel based strategy. For different groups of staff ore-bearing plants developed classification key performance indicators based on three basic business strategies. A major practical importance is the proposed indicator of relative economic impact of labour that allows for carrying out a comparative analysis of performance of different groups of staff to consider the value of human capital. Based on these results held differentiated valuation specialists to calculate the cost reasonable amount of premium.*

*Keywords: economic performance, key performance indicators, differentiated assessment, personnel, strategy and human capital.*

**Проблема та її зв'язок з науковими та практичними завданнями.** Вибір адекватної стратегії розвитку є одним з важливіших та складніших завдань сучасного управління підприємством. Для цього висококваліфіковані експерти проводять глибокий та всебічний стратегічний аналіз тенденцій розвитку ринку. Невипадково на більшості сучасних підприємств обов'язково створюється відділ стратегічного аналізу. З метою забезпечення погодженості та однозначності виконання обраної стратегії, відділом стратегічного аналізу формується план стратегічного розвитку, що затверджується вищим рівнем управління та є обов'язковим до виконання всіма структурними підрозділами підприємства. Будь-яке відхилення від стратегії розглядається як негативний фактор, навіть, якщо воно може

принести локальний економічний ефект, однак йде в протиріччя з цілями підприємства. Якщо функції розробки стратегії будуть делеговані кожному структурному підрозділу, це призведе до їх неузгодженості та виникнення протиріч, що може завдати непоправної шкоди підприємству в цілому.

**Аналіз досліджень та публікацій.** В сучасній економічній літературі найпоширенішими є три базові стратегії М. Портера [1]: 1) лідерство за витратами, 2) фокусування (концентрація) і 3) диференціація. Кожна з цих стратегій має принципово різні цілі та показники їх досягнення. Підприємство повинно обрати лише одну із зазначених стратегій, тому що тільки в цьому випадку воно може стати лідером в сучасних умовах жорсткої конкуренції. Крім того, у ряді випадків одночасне виконання різних стратегій може викликати протиріччя. Однозначність у виборі стратегії є основним принципом в сучасному стратегічному управлінні.

Як відмічається у роботі [2], успішна реалізація обраної стратегії неможлива без вибору ключових показників результатів (Key Performance Indicators – KPI), за якими і повинен оцінюватись ступінь досягнення поставленої мети. При виборі KPI необхідно чітко встановити стратегію розвитку підприємства, обрану в аналізованому періоді. Результативність праці працівників підприємства повинна оцінюватись винятково на предмет узгодженості з обраною стратегією. Так, якщо підприємством обрано стратегію концентрації, у якості KPI повинні використовуватись показники, пов'язані з обсягами виробництва та реалізації продукції; якщо обрано стратегію лідерства за витратами – показники економії витрат; для стратегії диференціації – показники продажу унікальної, високоякісної продукції.

Якщо стратегія не буде явно конкретизованою, окремі показники можуть ввійти в суперечність між собою. Так, при оцінці спеціаліста зі збуту можуть одночасно використовуватись показники зростання обсягів продажів і економії витрат на зв'язок. При цьому найбільш імовірно, що спеціаліст не зможе досягти ані зростання продажів, ані економії витрат на зв'язок, тому що намагаючись економити на зв'язку, менеджер не зможе повноцінно виконувати свою основну функцію. Економія є не менш важливим завданням для підприємства, як і зростання продажів. Однак при виборі пріоритетів необхідно враховувати кон'юнктуру ринку. Так, 2004–2008 рр. для гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК) Кривбасу були періодом сприятливої економічної кон'юнктури. У цей період найбільш адекватною для цих підприємств була стратегія агресивного зростання продажів (концентрації); завдання лідерства за витратами (економії) відійшли на другий план. І це було виправдано. У цей період ГЗК Кривбасу одержали рекордні показники прибутку за останні 15–20 років. У той же час починаючи з другого півріччя 2008 р. у зв'язку з кризовими явищами у світовій економіці період сприятливої економічної кон'юнктури змінився періодом стрімкого падіння ринку залізорудної сировини. У цей період пріоритети розвитку повинні були різко змінитися зі стратегії концентрації (зростання продажів) на стратегію лідерства за витратами (економії). При цьому нарощування обсягів виробництва в умовах падіння попиту призведе тільки до нагромадження складських залишків готової продукції та надмірних перевитрат коштів.

**Постановка завдання.** У роботі розроблено методичні підходи до оцінки економічної результативності праці персоналу з урахуванням стратегії підприємства. Особливостями методичних підходів є суттєві відмінності ключових показників результатів для основних посад, що існують на гірничо-збагачувальних комбінатах при різних стратегіях підприємства.

**Виклад основного матеріалу.** На підприємствах холдингу «Метінвест» (зокрема, ВАТ «Інгулецький ГЗК») при оцінці персоналу використовується методика, розроблена компанією «НауГроуп» [3]. При цьому економічні результати оцінюються одразу за трьома напрямками: 1) ступінь досягнення цілей і виконуваних завдань; 2) якість; 3) економія. Отже, одночасно враховуються всі три базові стратегії, що може призвести до істотних протиріч. Підприємство через показники KPI повинно чітко конкретизувати свою мету й стратегію,

тільки таким чином можливе досягнення поставлених завдань. Для кожної посади з урахуванням виконуваних функцій згідно з посадовими інструкціями повинні бути обрані КРІ таким чином, щоб не допустити можливих протиріч як між функціями самого працівника, так і при його взаємодії з іншими працівниками підприємства. При цьому показники КРІ повинні бути за можливістю індивідуальними, щоб оцінити внесок безпосередньо даного працівника. При колективній роботі керівник повинен максимально забезпечити розподіл праці, наприклад, за одиницями устаткування, за видами робіт тощо. За неможливості розподілу праці використовується загальноприйнятий коефіцієнт трудової участі.

Нами розроблено класифікацію показників КРІ за групами персоналу залежно від стратегій (табл. 1). При цьому використовувались групи персоналу, встановлені у методиці [3]. Запропоновані групи показників однозначно характеризують обрану стратегію та виключають виникнення можливих протиріч. Крім того, усі вони є об'єктивними, не потребують використання суб'єктивних експертних оцінок.

Таблиця 1

**Показники економічних результатів, які використовуються при оцінці персоналу за різними стратегіями**

Групи персоналу	Стратегія лідерства за витратами	Стратегія фокусування (концентрації)	Стратегія диференціації
Робітники, що обслуговують машини та обладнання (водії, машиністи екскаваторів, тепловозів, кранів, млинів, дробарок, насосних установок, конвеєрів)	Економія витрат електроенергії, паливно-мастильних матеріалів	Збільшення часової продуктивності відповідних машин та обладнання	Збільшення продуктивності відповідних машин та обладнання по виробництву більш якісної, інноваційної продукції
Робітники, що виконують ремонтні роботи (слюсарі, зварювальники, токарі)	Економія витрат на інструменти та запчастини	Збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок зниження тривалості ремонтів	Збільшення обсягів виробництва більш якісної, інноваційної продукції за рахунок зниження тривалості ремонтів
Контролюючий персонал (диспетчер, маркшейдер, оператор пульта керування, контролер продукції збагачення, лаборант, регулювальник хвостового господарства)	Зменшення втрат заліза у хвостах збагачення, втрат руди у відвалах	Збільшення обсягів виробництва продукції за рахунок зниження тривалості технологічних простоїв, не пов'язаних з ремонтами	Збільшення прибутку підприємства внаслідок зростання якості продукції
Спеціалісти зі збуту та зовнішньоекономічної діяльності	Зниження витрат на зв'язок, відрядження, зниження дебіторської заборгованості покупців продукції, а також залишків нереалізованої продукції на складах підприємства	Збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок пошуку нових ринків збуту	Збільшення обсягів реалізації більш якісної, інноваційної продукції
Спеціалісти з закупівель та тендерів	Зниження складських витрат, ціни придбання сировини та матеріалів	Зниження простоїв внаслідок несвоєчасного постачання сировини та матеріалів	Збільшення обсягів виробництва більш якісної, інноваційної продукції за рахунок своєчасного постачання сировини та матеріалів
Службовці (бухгалтери, юристи, спеціалісти відділу кадрів, спеціалісти з охорони праці, з корпоративного управління)	Економія витрат на канцтовари, інформаційне обслуговування	Прискорення документообігу, збільшення швидкості підготовки документів при незмінному фонді робочого часу	Збільшення швидкості підготовки документів про виробництво та реалізацію більш якісної, інноваційної продукції

Розглянемо результати оцінки економічної результативності праці персоналу з урахуванням впливу стратегії підприємства на прикладі спеціалістів зі збуту ВАТ «Інгулецький ГЗК». Показником економічних результатів обраний обсяг реалізації продукції по клієнтах, яких обслуговує даний спеціаліст.

У роботі [4] нами розраховано величину людського капіталу спеціалістів зі збуту та запропоновано проводити кореляційно-регресійний аналіз залежності якісної складової



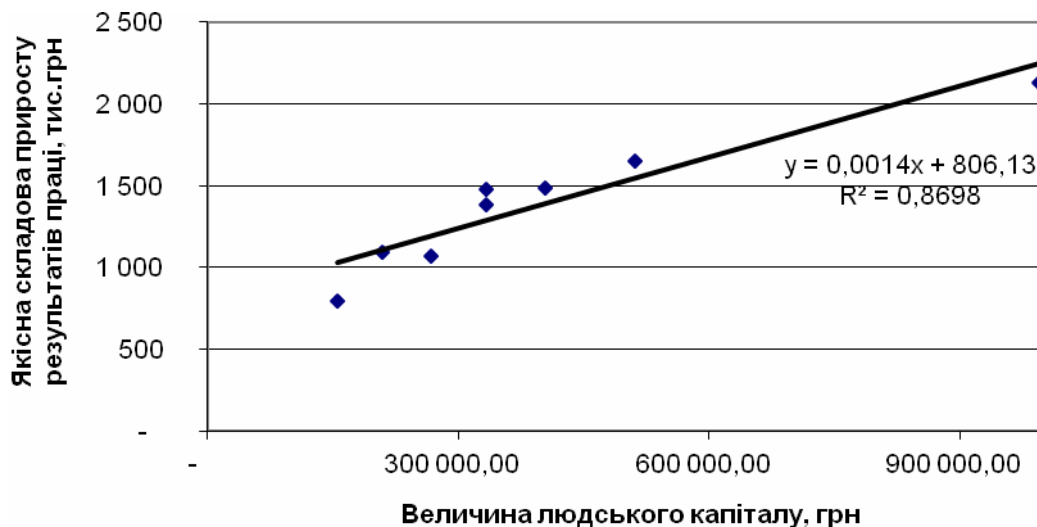
економічних результатів від величини людського капіталу. Проведемо відповідний аналіз для стратегії фокусування (концентрації), використовуючи дані табл. 2.

Таблиця 2

**Вихідні дані для побудови рівняння регресії по спеціалістах зі збуту**

Працівник	Величина людського капіталу працівника станом на початок періоду, грн.	Якісна складова приросту результатів у попередньому періоді, тис. грн.
Андреев К.М.	332 402,72	1 480
Васильєва О.С.	154 717,78	794
Ганзюк М.Ф.	267 725,41	1 068
Даценко Д.М.	511 370,50	1 650
Жильцов Н.Б.	332 402,72	1 385
Золотарьова С.М.	208 659,37	1 092
Калініна Р.П.	403 224,38	1 487
Літвінова Ю.С.	994 064,56	2 125

На рис. 1 наведено результати кореляційно-регресійного аналізу для спеціалістів зі збуту ВАТ «Інгулецький ГЗК».



**Рис. 1. Залежність якісної складової приросту економічних результатів від величини людського капіталу**

Коефіцієнт детермінації для отриманої регресійної залежності має достатньо високе значення (86,98 %), що свідчить про високий ступінь взаємозв'язку між досліджуваними показниками.

На підставі отриманої залежності стає можливим визначити нормативне значення для якісної складової приросту економічних результатів з урахуванням величини людського капіталу працівника.

Для визначення нормативного значення якісної складової приросту економічних результатів необхідно величину людського капіталу в досліджуваному періоді підставити у рівняння регресії. Раніше людський капітал було визначено станом на початок 2012 р. У досліджуваному періоді стаж роботи працівника збільшився на 1 рік, відповідно збільшився період після навчання. Отже, потрібно перерахувати величину людського капіталу для досліджуваного періоду. Відповідні результати розрахунків наведено в табл. 4.

У роботі [4] нами було запропоновано показник відносної економічної

результативності праці, що дозволяє проводити порівняльний аналіз результативності працівників з різною величиною людського капіталу.

Результати розрахунків показника відносної економічної результативності праці за жовтень 2012 р. наведено в табл. 3. Як видно з даних табл. 3, у працівника Літвінової Ю.С. при найбільшій величині людського капіталу (1127 тис. грн) найбільший норматив якісної складової приросту результатів (2385 тис. грн), але фактичне значення якісної складової приросту результатів складає лише 1618 тис. грн. Тому показник відносної економічної результативності роботи має від'ємне значення та складає -3,49.

У той же час у Золотарьової С.М. при одній з найменших величин людського капіталу (267 тис. грн) та нормативі якісної складової приросту результатів (1181 тис. грн) фактичне значення якісної складової приросту результатів складає 1876 тис. грн. Отже, показник відносної економічної результативності праці має найбільше значення та складає 3,16.

Таблиця 3

**Розрахунок показника відносної економічної результативності праці по спеціалістах зі збуту ВАТ «Інгулецький ГЗК» за жовтень 2012 р.**

Працівник	Величина людського капіталу працівника, грн.	Якісна складова приросту результатів, тис. грн.	Норматив якісної складової приросту результатів, тис. грн.	Показник відносної економічної результативності праці, частка од.
Андреев К.М.	403 224,38	1 578	1 371	0,94
Васильєва О.С.	208 659,37	1 120	1 098	0,10
Ганзюк М.Ф.	332 402,72	1 787	1 271	2,35
Даценко Д.М.	599 194,09	1 401	1 645	-1,11
Жильцов Н.Б.	403 224,38	1 635	1 371	1,20
Золотарьова С.М.	267 725,41	1 876	1 181	3,16
Калініна Р.П.	480 774,09	1 326	1 479	-0,70
Літвінова Ю.С.	1 127 744,10	1 618	2 385	-3,49

Далі проведемо ранжування спеціалістів зі збуту та визначимо категорії за цими працівниками з використанням показника відносної економічної результативності праці. Результати розрахунків наведено у табл. 4.

Таблиця 4

**Оцінка спеціалістів зі збуту ВАТ «Інгулецький ГЗК» з використанням показника відносної економічної результативності праці за жовтень 2012 р.**

Працівник	Показник відносної економічної результативності праці, частка од.	Категорія працівника з урахуванням величини людського капіталу
Золотарьова С.М.	3,16	А
Ганзюк М.Ф.	2,35	А
Жильцов Н.Б.	1,20	В
Андреев К.М.	0,94	В
Васильєва О.С.	0,10	В
Калініна Р.П.	-0,70	В
Даценко Д.М.	-1,11	С
Літвінова Ю.С.	-3,49	С

Отже, до категорії А з максимальним окладом доцільно було віднести Золотарьову С.М. та Ганзюк М.Ф., до категорії С з мінімальним окладом – Даценко Д.М. та Літвінову Ю.С. Максимальний та мінімальний оклад встановлюються на підставі штатного розпису підприємства для даної посади працівників.

Слід враховувати, що на багатьох вітчизняних підприємствах оцінка персоналу за категоріями не використовується. Часто стимулювання працівників проводиться шляхом їх преміювання за результатами роботи в минулому періоді.

Запропонований показник відносної економічної результативності праці може використовуватись і в таких випадках. Для цього підприємство повинно встановити планову величину зазначеного показника ( $K_{рез}^{план}$ ). Суму премії за результативність праці можна визначити за формулою:

$$ЗП_{прем} = \frac{\Delta R_{як}^{факт} - \Delta R_{як}^{норм}}{K_{рез}^{план}}, \quad (1)$$

де  $ЗП_{прем}$  – сума премії, грн.;

$\Delta R_{як}^{факт}$ ,  $\Delta R_{як}^{норм}$  – відповідно фактичне та нормативне значення якісної складової приросту економічних результатів, грн.

$K_{рез}^{план}$  – планова величина показника відносної економічної результативності праці, частка од.

Результати розрахунку суми премії за результативність праці наведено в табл. 5.

Таблиця 5

**Визначення суми премії за результативність праці  
для спеціалістів зі збуту ВАТ «Інгулецький ГЗК» за жовтень 2012 р.**

Працівник	Відхилення фактичного значення якісної складової приросту результатів від її нормативного значення, тис. грн.	Сума премії, грн.
Андрєєв К.М.	206,92	98,53
Васильєва О.С.	21,40	10,19
Ганзюк М.Ф.	515,57	245,51
Даценко Д.М.	-244,29	-
Жильцов Н.Б.	264,15	125,78
Золотарьова С.М.	694,80	330,86
Калініна Р.П.	-153,65	-
Літвінова Ю.С.	-766,78	-

Як видно з даних табл. 5, премія встановлена для п'яти працівників, у яких перевищення фактичного значення якісної складової приросту результатів над її нормативним значенням має позитивну величину. Найбільша сума премії у Золотарьової С.М. (330 грн), тому що у цього працівника в досліджуваному періоді найбільший показник відносної економічної результативності праці.

Як зазначалося вище, при оцінці персоналу підприємство повинно обирати виключно ті ключові показники результатів (KPI), що відповідають обраній стратегії. Так, для спеціалістів зі збуту запропоновано використовувати наступні показники KPI залежно від обраної стратегії:

– стратегія лідерства за витратами (зниження витрат на зв'язок, на відрядження, зниження дебіторської заборгованості покупців продукції, а також залишків нереалізованої продукції на складах підприємства);

– стратегія фокусування та концентрації (збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок пошуку нових ринків збуту);

– стратегія диференціації (збільшення обсягів реалізації більш якісної, інноваційної продукції).

Вище для спеціалістів зі збуту нами проведено аналіз лише за однією стратегією –

фокусування (концентрації). При цьому враховувалось збільшення обсягів реалізації продукції по контрагентах, яких обслуговують відповідні спеціалісти. Далі наведемо результати розрахунків також для інших двох стратегій – лідерства за витратами та диференціації.

У табл. 6 наведено вихідні дані для побудови відповідного рівняння регресії за зазначеними стратегіями. При цьому якісна складова приросту економічних результатів визначалась методом інтервалів, запропонованим нами у роботі [5].

В якості показника результатів для стратегії лідерства за витратами використовувалась економія за витратами на зв'язок, на відрядження, а також зниження дебіторської заборгованості покупців, яких обслуговують відповідні спеціалісти. Для стратегії диференціації використовувався приріст обсягу реалізації інноваційної продукції ВАТ «Інгулецький ГЗК» – концентрату магнітно-флотаційної доводки з підвищеним вмістом заліза. Підприємство є першим та єдиним в Україні, що почало виробництво цього інноваційного продукту.

Таблиця 6

**Вихідні дані для побудови рівняння регресії по спеціалістах зі збуту для різних стратегій**

Працівник	Якісна складова приросту економічних результатів у попередньому періоді, тис. грн.	
	для стратегії лідерства за витратами	для стратегії диференціації
Андреев К.М.	180	427
Васильєва О.С.	62	279
Ганзюк М.Ф.	113	321
Даценко Д.М.	205	556
Жильцов Н.Б.	172	397
Золотарьова С.М.	102	303
Калініна Р.П.	162	487
Літвінова Ю.С.	271	640

В табл. 7, 8 наведено для порівняння результати розрахунків показника відносної економічної результативності праці для різних стратегій. Як видно з даних табл. 7, показники за різними стратегіями суттєво відрізняються.

Так, за стратегією концентрації найкращим працівником є Золотарьова С.М., в той же час за стратегією лідерства за витратами – Андреев К.М., а за стратегією диференціації – Васильєва О.С. Найгірші показники за стратегіями концентрації та диференціації у Літвінової Ю.С., за стратегією лідерства за витратами – у Даценко Д.М. Отже, підприємство обов'язково повинно конкретизувати свою стратегію з метою об'єктивної оцінки персоналу.

Таблиця 7

**Розрахунок показника відносної економічної результативності праці за спеціалістами зі збуту для різних стратегій по ВАТ «Інгулецький ГЗК» за жовтень 2012 р.**

Працівник	Показник відносної економічної результативності праці, частка од.		
	для стратегії концентрації	для стратегії лідерства за витратами	для стратегії диференціації
Андреев К.М.	0,94	0,38	-0,96
Васильєва О.С.	0,10	0,31	1,56
Ганзюк М.Ф.	2,35	0,32	1,14
Даценко Д.М.	-1,11	-0,22	-1,58
Жильцов Н.Б.	1,20	0,04	-0,42
Золотарьова С.М.	3,16	0,13	-0,52
Калініна Р.П.	-0,70	0,24	0,98
Літвінова Ю.С.	-3,49	-0,03	-2,72

**Оцінка спеціалістів зі збуту ВАТ «Інгулецький ГЗК» для різних стратегій за жовтень 2012 р.**

Працівник	Категорія працівника з урахуванням величини людського капіталу		
	для стратегії концентрації	для стратегії лідерства за витратами	для стратегії диференціації
Андреев К.М.	В	А	В
Васильєва О.С.	В	В	А
Ганзюк М.Ф.	А	А	А
Даценко Д.М.	С	С	С
Жильцов Н.Б.	В	В	В
Золотарьова С.М.	А	В	В
Калініна Р.П.	В	В	В
Літвінова Ю.С.	С	С	С

**Висновки та напрямок подальших досліджень.** Показники економічних результатів, що використовуються при оцінці економічної результативності праці персоналу, повинні бути узгоджені зі стратегією розвитку підприємства та виконувати роль ключових показників результатів (КРІ). При виборі КРІ необхідно чітко встановити стратегію розвитку підприємства, обрану в аналізованому періоді. Економічна результативність праці персоналу підприємства повинна оцінюватись винятково на предмет узгодженості з обраною стратегією.

**Список використаних джерел**

1. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М. ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
2. Хьюзлід М. Оценка персонала: как управлять человеческим капиталом, чтобы реализовать стратегию / Хьюзлід М., Беккер Б., Битти Р. ; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2007. – 432 с.
3. Порядок проведення індивідуальної оцінки робітників ВАТ «Інгулецький ГЗК» : [затв. наказом від 10.05.2009 р.].
4. Короленко Р.В. Методичні аспекти диференційованої оцінки персоналу гірничо-збагачувальних комбінатів / Р.В. Короленко // Вісник Криворізького технічного університету : зб. наук. праць. – Кривий Ріг : КТУ. –2010. – Вип. 26. – С. 344–348.
5. Короленко Р.В. Економіко-математична залежність інтенсивної складової результатів праці від величини людського капіталу / Р.В. Короленко // Європейський вектор економічного розвитку : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДУЕП. – 2010. – Вип. 2 (9). – С. 63–72.

О. М. МОСКАЛЕНКО  
С. С. ДІДЕНКО

## ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ СУБ'ЄКТА МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ВПЛИВУ ЧИННИКІВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

*У статті розглянуто особливості визначення економічної стійкості підприємств-суб'єктів міжнародного бізнесу. Обґрунтовано сукупність критеріїв оцінки економічної стійкості промислового підприємства в умовах впливу чинників нестабільності міжнародного макро- і мікросередовища. Здійснено практичну апробацію методики аналізу економічної стійкості на прикладі ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат».*

*Ключові слова: економічна стійкість, підприємство, ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат», виробнича стійкість, соціальна стійкість, інноваційна стійкість, інвестиційна стійкість, фінансова стійкість, ринкова стійкість.*

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ СУБЪЕКТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ВЛИЯНИЯ ФАКТОРОВ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

*В статье рассмотрены особенности определения экономической устойчивости предприятий-субъектов международного бизнеса. Обоснована совокупность критериев оценки экономической устойчивости промышленного предприятия в условиях воздействия факторов нестабильности международной макро- и микросреды. Проведена практическая апробация методики анализа экономической устойчивости на примере ПАО «Центральный горно-обогатительный комбинат».*

*Ключевые слова: предприятие, ПАО «Центральный горно-обогатительный комбинат», устойчивость экономическая, производственная, социальная, инновационная, инвестиционная, финансовая, рыночная.*

## ECONOMIC STABILITY OF INTERNATIONAL BUSINESS ENTITY UNDER THE INFLUENCE OF INSTABILITY FACTORS

*The aim of the article is to assess the level of economic stability of international business entity under the influence of instability factors in the international macro and micro surroundings. The author substantiates and makes the structuring of criteria for estimation the economic stability of industrial enterprises under the influence of tendencies on the international market. Coefficient criteria for assessing economic stability of industrial enterprise are used in the article. It is made the practical testing of the method of analysis of economic stability on the example of JSC "Central GOK". The method of analysis of economic stability includes analysis of different forms of economic stability. They are production stability, social stability, innovation stability, investment stability, financial stability and market stability. There was an economic stability in all its forms within the normative values in the enterprise. It is proved that the company had effective control of economic stability in the analyzed period.*

*Keywords: economic viability, enterprise, JSC "Central GOK", production stability, social stability, innovation stability, investment stability, financial stability, market stability.*

**Постановка проблеми.** В умовах сучасного економічного становища, що характеризується кризовими явищами, усе більшого значення набуває вивчення впливу негативних факторів економічних процесів на діяльність суб'єктів міжнародної господарської діяльності. З огляду на це, важливим є вирішення питання економічного виміру реакції підприємства на нестабільність у зовнішньому середовищі. А отже, існує практична необхідність розгляду поняття економічної стійкості промислового підприємства.

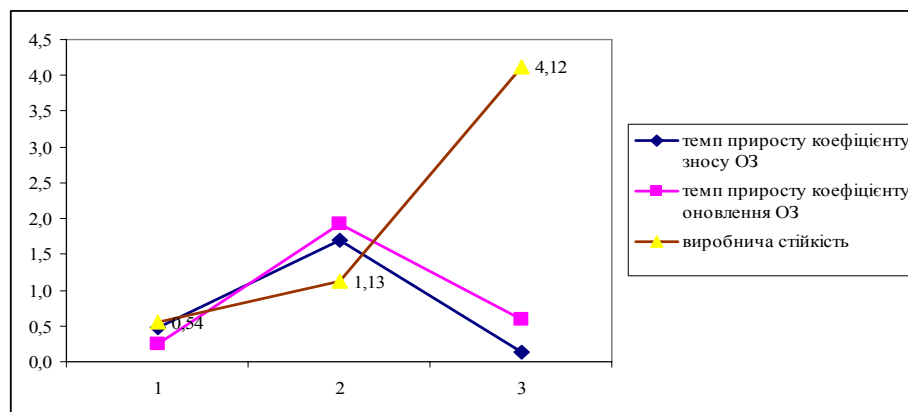
**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематикою економічної стійкості суб'єктів міжнародного бізнесу на сьогодні займаються вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як Аніксіна Ю., Бараненко С., Жуков П., Іванов В., Козирева В., Коцюба О., Кроленко М. [1], Матушевська О. [2], Махонько Г., Полевський Е. [5], Проценко Н. [3], Сафин Ф., Тхор С., Хомяченкова Н. [4], Шандова Н., Шеметов В. та ін. Вищезазначені вчені досліджують економічну стійкість, її сутність і види, методи її забезпечення на підприємстві. Проте у науковій літературі не знаходить свого комплексного обґрунтування системний підхід до визначення економічної стійкості промислового підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу. Дана проблема унеможливорює практичний аналіз економічної стійкості кожного окремого суб'єкта господарювання.

Ціллю статті є визначення рівня економічної стійкості на основі системного підходу до структурування критеріїв її аналізу, в умовах впливу чинників нестабільності на міжнародну економічну діяльність промислового підприємства-суб'єкта міжнародного бізнесу (на прикладі ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат»).

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Економічна стійкість промислового підприємства-експортера – це сталий стан промислового підприємства, що забезпечує його ефективне реагування на зміни середовища в умовах нестабільності на національному і світовому ринках, шляхом прийняття управлінських рішень, які зберігають відносну цілісність і структурованість підприємства і дозволяють досягти високих результатів його комерційної діяльності. Економічна стійкість промислового підприємства-експортера піддається впливу як внутрішніх, так і зовнішніх чинників. А отже, процес управління економічною стійкістю промислового підприємства являє собою комплексний процес, що має на меті регулювання внутрішніх чинників впливу на діяльність підприємства та пристосування до зовнішніх.

Для досягнення цілей статті нами здійснено аналіз економічної стійкості у розрізі таких її складових, як виробнича, соціальна, інноваційна, інвестиційна, фінансова, ринкова стійкість, на прикладі ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» (ПАТ «ЦГЗК»). Дане експортоорієнтоване підприємство є одним з найпотужніших в Україні з виробництва концентрату та обкотишів.

Динаміка показників виробничої стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. наведена на рис. 1.



**Рис. 1. Динаміка показників виробничої стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. (складено авторами за даними [7])**

Як видно з рис. 1, у 2010 р. обсяги інвестицій були незначними. Одночасно зріс показник зносу обладнання на 61% у порівнянні з 2009 р. Також, як негативний наслідок скорочення інвестицій, знизився показник оновлення основних засобів на 74% по відношенню до попереднього року. Як результат, виробнича стійкість комбінату виявилась нижчою за нормативне значення – на рівні 0,5 у порівнянні з 2009 р. Така ситуація склалася за рахунок негативних фінансових результатів 2009 р. внаслідок зниження попиту на продукцію комбінату на світовому ринку. Скорочення чистого прибутку стало причиною падіння обсягів власних інвестицій в оновлення обладнання. У 2011 р. спостерігалось поживавлення інвестиційної діяльності ПАТ «ЦГЗК», на що вказує зростання коефіцієнту оновлення основних засобів на 29% зі значенням коефіцієнту 0,24, а коефіцієнту зносу – на 92% із його розрахунковим значенням 0,12. Темпи приросту даних показників вплинули на виробничу стійкість комбінату зі значенням 1,13 його коефіцієнта. У 2012 р. коефіцієнт зносу знизився на 42%, а коефіцієнт оновлення – на 64% у порівнянні з 2011 р. Результатом таких змін стало підвищення рівня виробничої стійкості на комбінаті до значення 4,12 у порівнянні з 2011 р. Отже, аналізуючи динаміку виробничої стійкості ПАТ «ЦГЗК» за проаналізований період, можна зазначити, що підприємство мало нормативну виробничу

стійкість не нижче 1 впродовж усього періоду, за виключенням 2010 р. Розраховані коефіцієнти дають нам підстави вважати, що політика модернізації процесу виробництва на комбінаті була відносно ефективною.

Динаміка показників соціальної стійкості наведена на рис. 2.

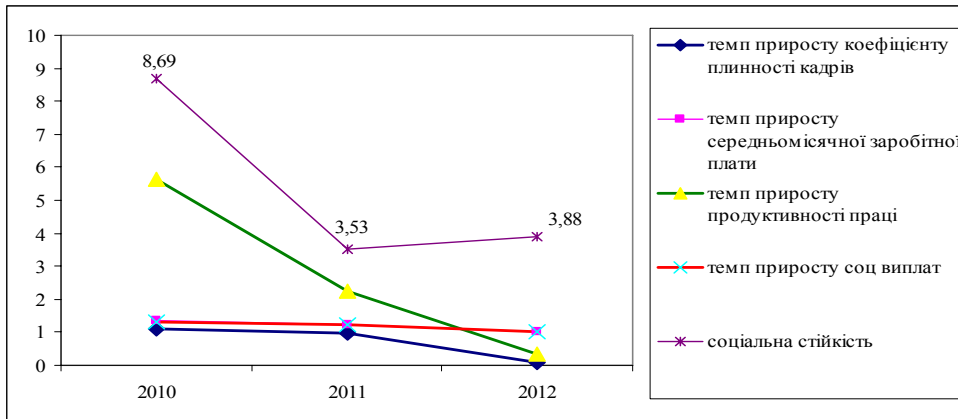


Рис. 2. Динаміка показників соціальної стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. (складено авторами за даними [7])

Як видно з рис. 2, у 2010 р. управління соціальною стійкістю на підприємстві призвело до підвищення її критеріального значення до рівня 8,69 у порівнянні з 2009 р. Це стало можливим за рахунок підвищення темпів приросту кожного окремого структурного елемента соціальної стійкості, а саме: збільшення продуктивності праці на 462%, збільшення розміру соціальних виплат на 29%, середньомісячної заробітної плати – на 33%. Негативний вплив на загальний рівень соціальної стійкості здійснив лише показник плинності кадрів, який у порівнянні з 2009 р. зріс на 12%. У 2011 р. соціальна стійкість у порівнянні з 2010 р. склала 3,53, що стало результатом підвищення усіх її складових. Тенденція збереження високого фактичного значення критеріїв соціальної стійкості збереглася і в 2012 р. Рівень соціальної стійкості досяг значення 3,88 по відношенню до 2011 р. Таким чином, можна зазначити, що соціальна стійкість була у межах норми (вище 1) впродовж 2010–2012 рр. Однак мала місце ситуація скорочення персоналу як негативна соціальна тенденція, що проявлялось у підвищенні коефіцієнту плинності персоналу.

Для характеристики фінансової стійкості наведено динаміку її основних показників (рис. 3).

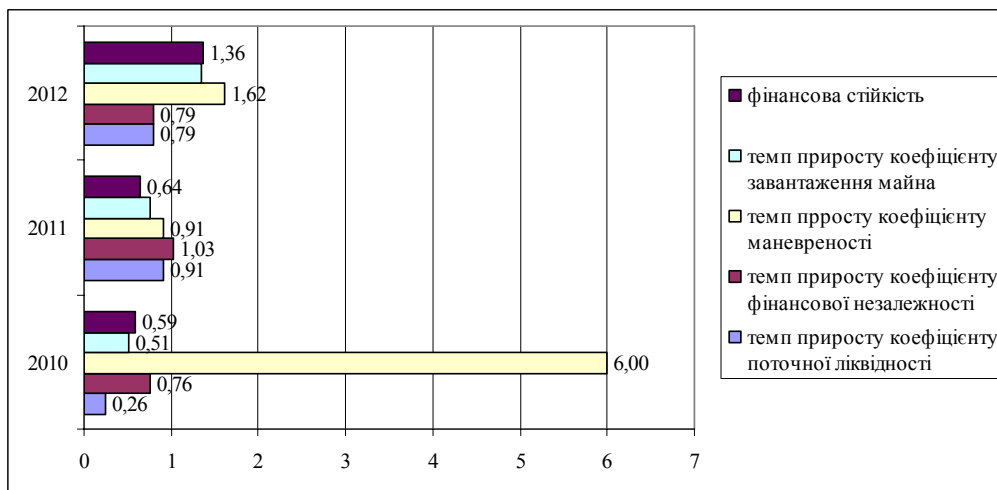


Рис. 3. Динаміка показників фінансової стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. (складено авторами за даними [7])



Згідно з коефіцієнтами, представленими на рис. 3, 2010 та 2011 рр. виявилися для підприємства фінансово нестійкими, що стало наслідком коливань у виробничій діяльності підприємства у посткризовий період. Як результат, це призвело до негативних змін значень показників фінансової стійкості. Так, у 2010 р. коефіцієнт поточної ліквідності знизився на 75%, фінансової незалежності – на 25%, завантаження майна – на 50%. Коефіцієнт маневреності у цьому ж році мав тенденцію зростання до 500%. Загальний показник фінансової стійкості у 2010 р. склав 0,59. Тенденції 2011 р. були подібними до 2010 р. Як результат, показник фінансової стійкості у 2011 році склав 0,64. Фінансова стійкість комбінату у 2012 р. встановилася на рівні 1,36. Таким чином, очевидно, що впродовж зазначеного періоду фінансова стійкість ПАТ «ЦГЗК» мала тенденцію як до похвалення, так і гальмування. Така фінансова адаптивність, як показують розрахунки, стала, на наш погляд, результатом гнучкого реагування підприємства на зовнішні чинники, що призвели до змін у власному, авансовому та оборотному капіталах.

Для характеристики інвестиційної стійкості наведено динаміку її основних критеріїв оцінки за 2010–2012 рр. (рис. 4).

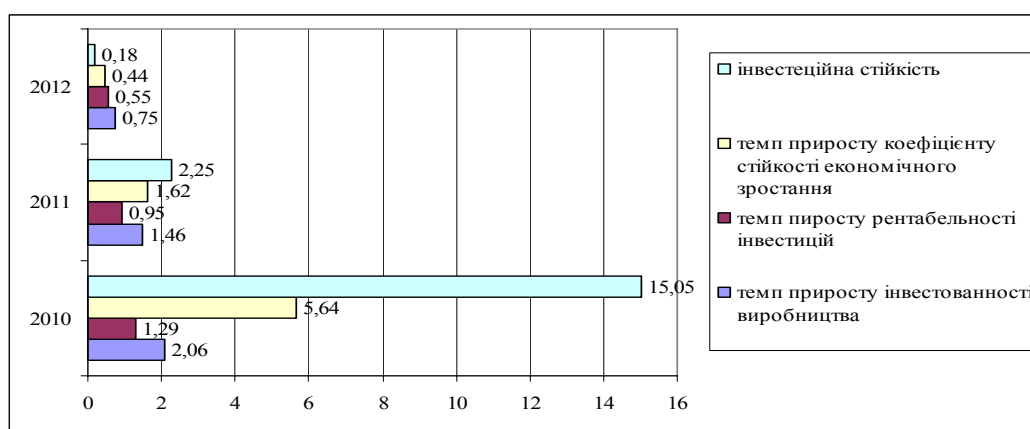


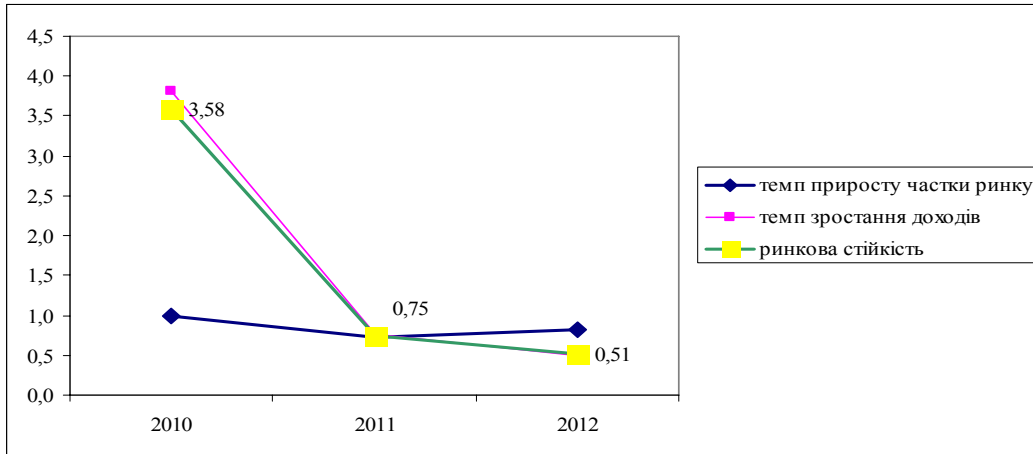
Рис. 4. Динаміка показників інвестиційної стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. (складено авторами за даними [7])

Інвестиційна діяльність упродовж зазначеного періоду на комбінаті проводилась регулярно, але характеризувалася різними коливаннями, що викликало різноспрямовані флуктуації рівня інвестиційної стійкості. Умовний посткризовий період, 2010–2011 рр., характеризувався активізацією процесів модернізації: переоснащенням обладнання, закупівлею нових машин. Власне ці види звичайної діяльності є капітальними інвестиціями для комбінату. У результаті такої діяльності у 2010 р. спостерігалися такі темпи приросту: обсяг інвестицій до обсягу виробництва – на 106%, рентабельність інвестицій – на 29%, коефіцієнт стійкості економічного зростання – на 464%. Таким чином, інвестиційна стійкість у 2010 році оцінюється на рівні 15,05. У 2011 р. інвестиційна мала значення 2,25. У 2012 р. спостерігалось скорочення темпів фінансування інвестицій, що негативно вплинуло на складові критерії інвестиційної стійкості. Як результат, інвестиційна стійкість у 2012 році для ПАТ «ЦГЗК» дорівнювала 0,18. Таким чином, можна зазначити, що рівень інвестиційної стійкості залежить від обсягу інвестицій в основні засоби, що є базою для нарощення показників фондовіддачі, прибутковості тощо.

Для характеристики ринкової стійкості наведено динаміку її основних показників за 2010–2012 рр. (рис. 5).

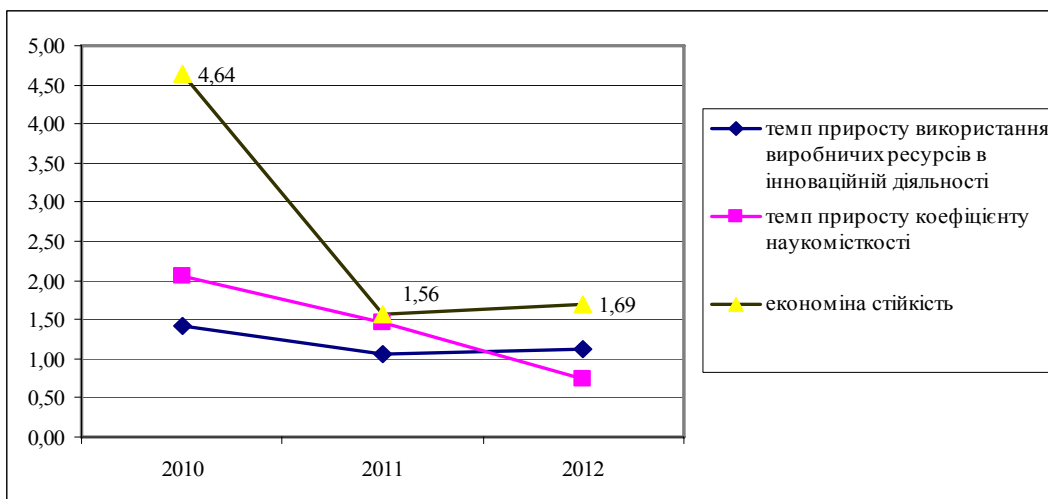
Для характеристики ринкової стійкості за основу беремо діяльність підприємства на міжнародному ринку. Для ПАТ «ЦГЗК» міжнародний ринок представлений країнами Східної Європи (Чехія, Польща та Словаччина) та Китаєм. Зазначені країни-імпортери, у цілях нашого аналізу, формують сегмент міжнародного ринку для ПАТ «ЦГЗК». Експортна діяльність комбінатом проводилась упродовж всього зазначеного періоду, проте ринкова

стійкість набувала різних значень. Так, збільшення попиту на міжнародному та національному ринках призвело у 2010 р. до збільшення доходу на 280%, що сприяло стабільності ринкової частки. Ринкова стійкість ПАТ «ЦГЗК» у 2009 р. мала значення коефіцієнту 3,58. У 2011 та 2012 рр. відбулося розширення ринків збуту. Імпортерами продукції комбінату, окрім вище зазначених, стали Німеччина та Угорщина. За рахунок розширення міжнародного сегменту збуту для підприємства розрахункові значення частки ринку зменшилися в 2011 р. на 27%, а у 2012 р. на 19% у порівнянні з попереднім роком. У цей період також спостерігалось скорочення приросту доходу: у 2011 році – на 25%, а у 2012 році – на 50%. Результат таких змін: ринкова стійкість у 2011 р. склала 0,75 од., а у 2012 – 0,51. Тобто ринковий стан у вказаний період виявився нестабільним для підприємства, що погіршило рівень загальної економічної стійкості ПАТ «ЦГЗК».



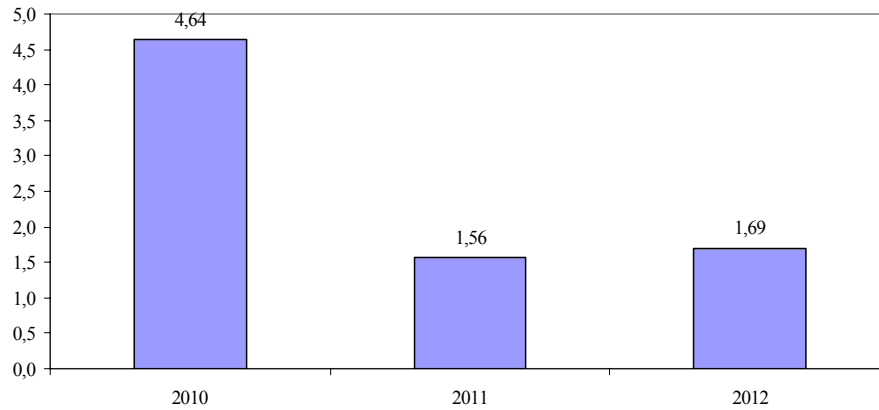
**Рис. 5. Динаміка показників ринкової стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. (складено авторами за даними [7])**

Для характеристики інноваційної стійкості наведено динаміку її основних показників за 2010–2012 роки (рис. 6).



**Рис. 6. Динаміка показників інноваційної стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. (складено авторами за даними [7])**

Заключним етапом у дослідженні комерційної діяльності підприємства, у тому числі на міжнародних ринках, є аналіз економічної стійкості ПАТ «ЦГЗК». Для цього наведемо динаміку критеріїв економічної стійкості ПАТ «ЦГЗК» за 2006–2012 рр. (рис. 7).



**Рис. 7. Динаміка показника «економічна стійкість» ПАТ «ЦГЗК» за 2010–2012 рр. (складено авторами за даними [7])**

Умовно посткризовий період, що розпочався у 2010 р., потребував пристосування до нових правил гри та умов на зовнішньому ринку: відбулася зміна географічної структури експорту, активізувалися процеси коливання цін на світовому ринку, мало місце підвищення цін на основні засоби виробництва, посилення міжнародної конкуренції тощо. Для досягнення високої економічної стійкості на ПАТ «ЦГЗК» було зроблено акцент на інвестиційній діяльності щодо переоснащення виробничого обладнання, його модернізації, впровадження енергозберігаючих технологій. У результаті цих заходів високого значення досягли такі показники, як інвестиційна, ринкова, інноваційна та соціальна стійкість. Відбулося досягнення рекордної позначки показника економічної стійкості – 4,64. Це на 142% вище за значення відповідного показника у 2009 р. Подібні коливання, на нашу думку, стали результатом ефективної, вдало реалізованої управлінської політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності підприємства на світовому ринку. У 2011 році акценти в управлінні економічною стійкістю були спрямовані на підвищення рівня соціальної, інвестиційної та інноваційної стійкості. Коефіцієнти у розрізі зазначених видів стійкості значно зросли у порівнянні з 2010 р. Однак, внаслідок переорієнтації на внутрішній ринок, частка комбінату на світовому ринку скоротилася, про що свідчить суттєве скорочення показника ринкової стійкості. Результатом такої політики керівництва стало досягнення економічної стійкості у 2011 році на рівні 1,56 од. у порівнянні з 2010 р. Цей показник нижче за показник 2010 р. на 66%. Проте, слід зазначити, що його значення знаходиться у межах нормативного (вище 1), і характеризує підприємство як стабільне. У 2012 р. мали місце негативні тенденції для інвестиційної, ринкової та інноваційної стійкості. Саме за цими складовими економічної стійкості спостерігалися погіршення значень оцінюваних нами вище показників. Проте управлінська політика комбінату мала на меті підвищення виробничої, соціальної та фінансової стійкості через вплив на такі операційні процеси, як виробнича потужність, продуктивність праці, оплата праці, соціальні виплати, реструктуризація капіталу, проведення інвестування за рахунок внутрішнього фінансування із прибутку. В результаті такого управління у 2012 р. економічна стійкість ПАТ «ЦГЗК» підвищилась до рівня 1,69. Цей показник є вищим за показник попереднього року на 8%.

**Висновки та перспективи подальших наукових розробок.** У широкому розумінні, в управлінському контексті, економічна стійкість – це стабільний стан підприємства, у вузькому розумінні – це комплексний інтегральний показник або критерій, який оцінюється через його структурні складові, такі як виробнича, фінансова, інвестиційна, ринкова, інноваційна стійкість. Управління економічною стійкістю підприємства передбачає вплив на кожний її окремих елемент. Управління економічною стійкістю ПАТ «ЦГЗК» мало різні напрямки за проаналізований період у розрізі її видів, що пояснюється різними факторами впливу міжнародного макро- і мікросередовища. Доведено, що на підприємстві за проаналізований період 2010–2012 рр., мало місце ефективне управління, що забезпечило сталу стійкість підприємства за всіма видами у межах нормативних значень.

**Список використаних джерел**

1. Кроленко М. С. Система показників економічної стійкості промислового підприємства [Електронний ресурс] / М. С. Кроленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 3 (25). – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evd/2011\\_3/35.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2011_3/35.pdf).
  2. Матушевська О. Сутність та види економічної стійкості промислового підприємства [Електронний ресурс] / О. Матушевська // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 2 (5). – Режим доступу : <http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11abmizb.pdf>.
  3. Проценко Н. Б. Методологічні аспекти оцінки економічної стійкості підприємств / Н. Б. Проценко // Регіональна економіка. – 2007. – № 2. – С. 86–94.
  4. Хомяченкова Н. А. Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика [Електронний ресурс] / Н. А. Хомяченкова // Экономические исследования : интернет-журнал. – 2010. – № 2. – Режим доступу : <http://www.erce.ru>.
  5. Полевский Е. А. Экономическая устойчивость современных промышленных предприятий [Електронний ресурс] / Е. А. Полевский // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2011 (дек.). – Режим доступу : <http://ekonomika.snauka.ru/2011/12/219>.
  6. Офіційний сайт ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cgok.metinvestholding.com/ru>.
  7. Річна фінансова звітність ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua/db/emitent/find>.
-

О. С. БАЛАН

**МОДЕЛЬ ПОВЕДІНКИ ІНВЕСТОРІВ ЯК ЕЛЕМЕНТ  
ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ  
ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

*Розроблено та апробовано модель поведінки інвесторів, яка розширює інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття інвестиційних рішень за рахунок побудови календаря виконання інвестиційного проекту з урахуванням реальних тенденцій. В основі моделі покладено фактичні дані про активність інвесторів та періоди їх зацікавленості інвестиційними проектами Одеської області. Проведено аналіз деяких факторів впливу на інвестиційний процес на мікрорівні, запропоновано використання коефіцієнту інвестиційних перешкод та розроблено пропозиції щодо протидії вказаним факторам.*

*Ключові слова: інвестиційне рішення, інвестиції, інвестиційний проект, поведінка інвесторів, інформаційно-аналітичне забезпечення.*

**МОДЕЛЬ ПОВЕДЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ КАК ЭЛЕМЕНТ  
ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРИНЯТИЯ  
ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

*Разработана и апробирована модель поведения инвесторов, которая расширяет информационно-аналитическое обеспечение принятия инвестиционных решений за счет построения календаря выполнения инвестиционного проекта с учетом реальных тенденций. В основе модели положены фактические данные об активности инвесторов и периоды их заинтересованности инвестиционными проектами Одесской области. Проведен анализ некоторых факторов влияния на инвестиционный процесс на микроуровне, предложено использование коэффициента инвестиционных противодействий и разработаны предложения по нейтрализации указанных фактов.*

*Ключевые слова: инвестиционное решение, инвестиции, инвестиционный проект, поведение инвесторов, информационно-аналитическое обеспечение.*

**BEHAVIOUR MODEL OF INVESTORS AS PART  
OF THE INFORMATION-ANALYTICAL SUPPORT OF INVESTMENT DECISIONS  
OF INDUSTRIAL ENTERPRISES**

*Developed and tested a model of the behaviour of investors, which extends the information-analytical support for investment decisions by building calendar of implementation of the project, taking into account the actual trends. The model of the behaviour of investors developed and tested, which extends the information-analytical support for investment decisions by building calendar of implementation of the projection the basis the actual trends. The model is based on actual data activity and periods of investor interest in investment projects in Odessa region. An analysis of some factors influencing the investment process at the micro level, it is proposed to use the coefficient of investment barriers and Suggestions to counter these factors. Activity to interference ratio as the ratio of the plane above and below the curve "normalized value of the coefficient of investment barriers" is only 60%, or 40% of the theoretically available time for doing the project in fact there is no initiative for foreign investors. Under these conditions, the proposed information-analytical support may significantly improve the quality of investment decisions by enterprises of the region and become the foundation of forming the competitiveness of its economy.*

*Keywords: investment decision, investments, investment project, the behaviour of investors, information and analytical support.*

Аналіз загального спаду інвестицій, що пов'язаний з фінансовою кризою, політичною нестабільністю (президентськими виборами), та розробка системи протидії вказаним факторам, перевірка гіпотези щодо моделі поведінки інвесторів, ключовими параметрами якої є періоди та рівень активності, дозволять побудувати календар перешкод, який надає можливість прогнозувати виконання інвестиційного проекту з урахуванням певних тенденцій, що робить дану тему актуальною.

Існуючі наукові дослідження безумовно широко досліджують питання впливу мікропроцесів на стан та тенденції розвитку підприємств, проте сьогодні вкрай замало реальних досліджень, пов'язаних з поведінкою інвесторів в конкретних інвестиційних проектах Українських промислових підприємств. Це зумовлено насамперед розривом зв'язку

"економічна наука – промисловість" та небажанням (або невмінням) бізнесу відстежувати власний досвід.

Ціль даного дослідження полягає в розробці та апробації моделі поведінки інвесторів, за допомогою якої можна буде розширити інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття інвестиційних рішень побудовою календаря виконання інвестиційного проекту з урахуванням реальних тенденцій.

Аналізуючи статистичні дані (за роками) капітальних інвестицій в Одеській області, можна зробити висновок, що загальний спад інвестицій в всіх напрямках безумовно пов'язаний з фінансовою кризою 2008 року, проте достовірно цей зв'язок за існуючими даними не має можливості підтвердити (рис. 1). Вочевидь, що уповільнення темпів залучення та притоку інвестиційних ресурсів свідчить, по-перше, про невпевненість інвестора у поверненні вкладених ним коштів, по-друге, про недостатність інвестиційної привабливості вітчизняних проектів, по-третє, існують інші фактори, які запобігають залученню інвестицій.

Виявлення цих факторів можливе лише за аналізу практичного досвіду інвестиційної діяльності підприємств регіону.

Однією з проблем є політична нестабільність. Під час супроводу інвестиційних проектів на початкових стадіях нами було відзначено нерівномірність активності інвесторів, яка на перший погляд нічим не зумовлена. Проте, згодом інвестори відзначили, що потрібно зачекати з переказом наступного траншу «до кінця виборів...». Звичайно, така поведінка заслуговує додаткового розгляду.

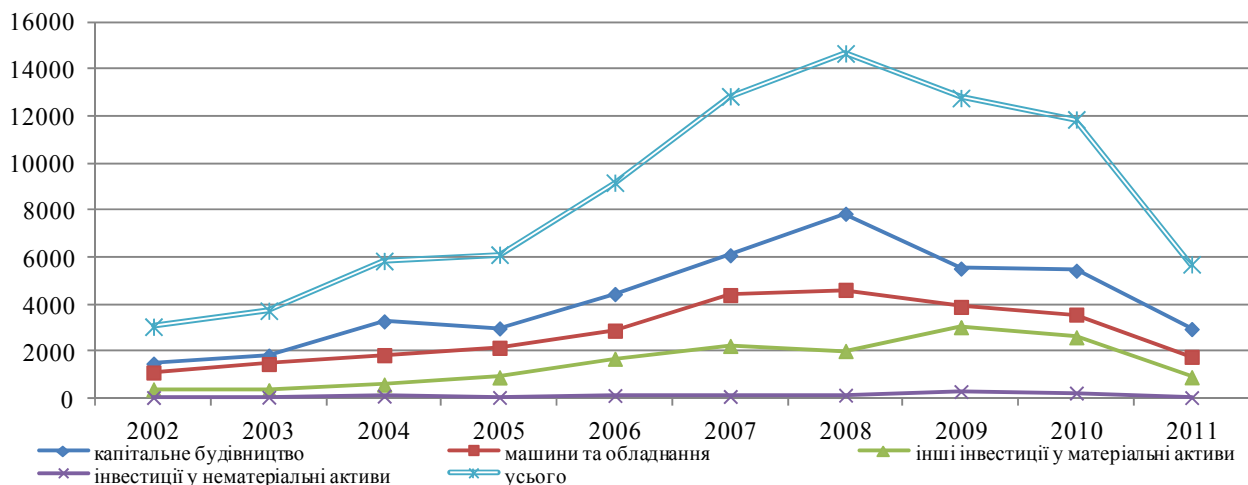


Рис. 1. Обсяг інвестування за основними статтями в динаміці

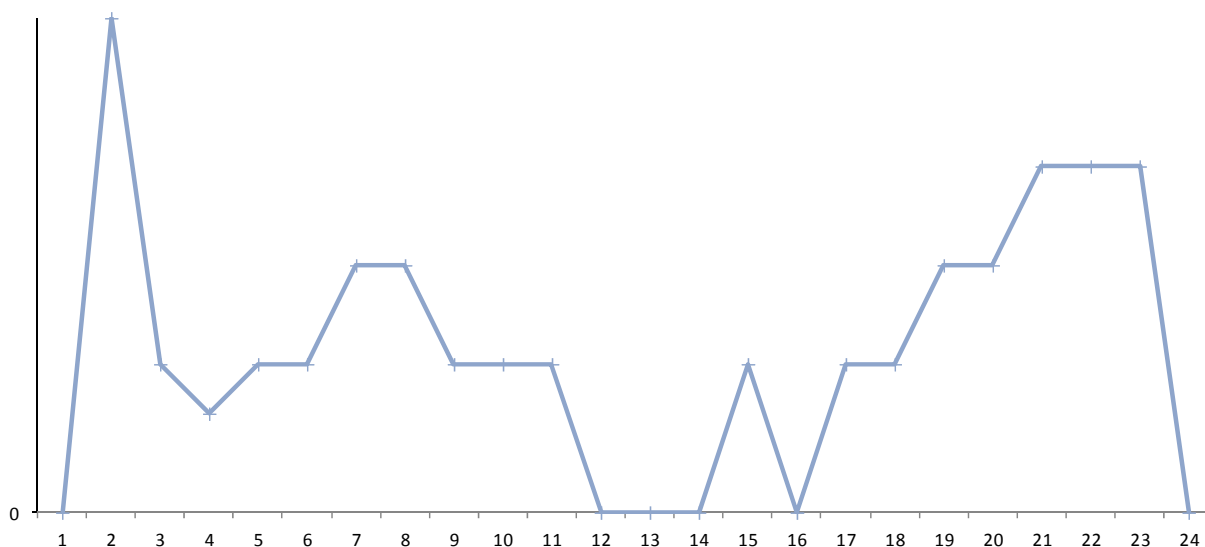
Якщо нормальну активність інвестора в період зацікавленості проектом позначити рівнем «1», а відсутність активності, вимушений пошук контакту чи відсутність зв'язку з інвестором під час відпусток позначити «0», ми отримаємо наступний графік (рис. 2).

Така динаміка відповідає поведінці як інвесторів з США, так і з Голландії, Росії тощо. Вона підтверджується дослідженнями проектів ТОВ «Одесагрунтотомаш», ТОВ «Радіалка» тощо. Проте необхідно відзначити, що ця динаміка зовсім не відповідає динаміці розвитку інвестиційного проекту ПАТ «Одеський коровай», перш за все, тому, що він фінансувався за власні кошти, а динаміка переговорів залежала від таких факторів, як економічна ефективність обладнання, комплектація обладнання, відповідність технології використання іноземного обладнання вітчизняній сировині.

Таким чином, є доцільним подальший аналіз факторів впливу на інвестиційний процес на мікрорівні та розробка системи протидій вказаним факторам.

Аналіз політичних процесів в Україні взагалі і на місцевому рівні зокрема, а також порівняння динаміки цих процесів з динамікою активності інвесторів дозволили

сформулювати гіпотезу щодо моделі поведінки інвесторів, ключовими параметрами якої є періоди та рівень активності (значення коефіцієнту інвестиційних перешкод) (табл. 1).



**Рис. 2. Активність інвесторів проекту ТОВ «БиоФулЭнерджи» у 2009–2010 рр. (за місяцями)**

Таблиця 1

**Відповідність параметрів моделі поведінки інвесторів.**

Період	Значення коефіцієнту інвестиційних перешкод	Тривалість періоду
Вибори в органи влади	1,0	Згідно з календарем ЦВК
Період свят та неузгодження календарів	1,0	Згідно з календарем у Різдвяні та Пасхальні свята
Період затишшя	0,5-0,7	6 місяців до виборів
Період очікування	0,7-0,5	6 місяців після виборів
Період адаптації	0,3	3 місяці після періоду очікування

Як відомо, в 2010 році відбулися президентські вибори (17.01.2010 – перший тур та 07.02.2010 р. – другий тур), а 31.10.2010 р. – вибори в місцеві ради. З урахуванням цих даних та параметрів моделі (табл. 1) отримуємо наступний календар (табл. 2).

Таблиця 2

**Календар параметрів моделі поведінки інвесторів (фрагмент)**

Вид виборів:	2009											2010												
	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень	січень	лютий	березень	квітень	травень	червень	липень	серпень	вересень	жовтень	листопад	грудень
ПР												17.	07.											
ВР																								
МР																						31.		
Вибори												1,0	1,0									1,0		
період свят та неузгодження календарів	1,0			0,5							1,0	1,0			0,5								1,0	
період затишшя						0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7				0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	0,7				
період очікування														0,7	0,7	0,7	0,7	0,5	0,5					
період адаптації																				0,3	0,3	0,3		
Нормоване значення коефіцієнту інвестиційних перешкод	1,0	0,0	0,0	0,5	0,0	0,0	0,5	0,5	0,7	0,7	0,7	1,0	1,0	1,0	0,7	1,0	0,7	0,7	0,5	0,5	0,3	0,3	0,3	1,0

Результат моделювання повністю підтвердив фактичну динаміку активності інвесторів проекту ТОВ «БиоФулЭнерджи» в 2009–2010 рр. (рис. 3).

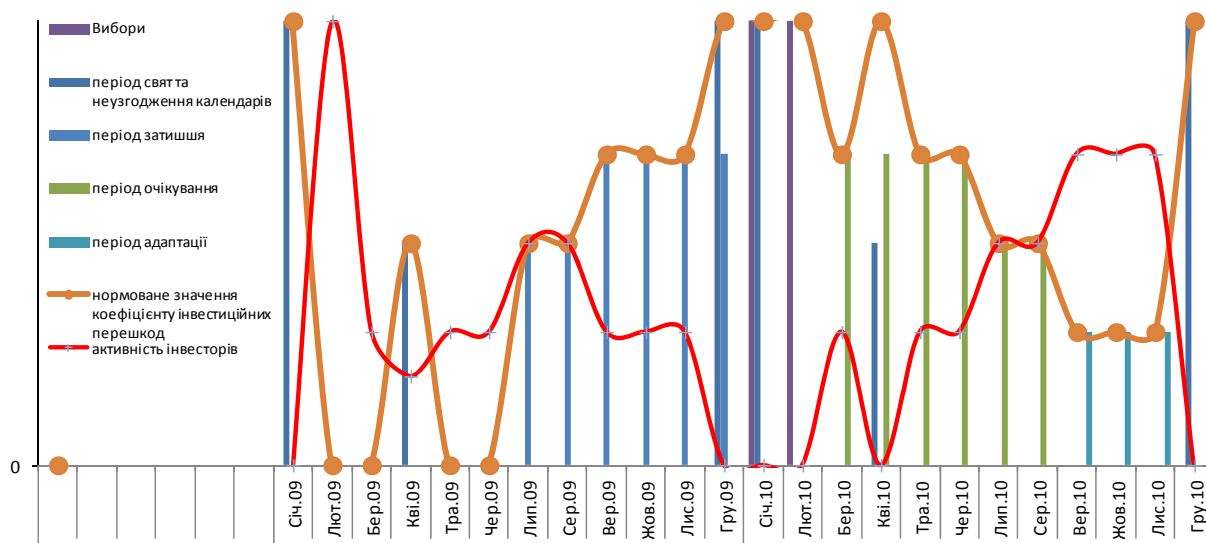


Рис. 3. Інвестиційні перешкоди за моделлю поведінки інвесторів у 2009–2010 рр. в динаміці

Потрібно зазначити, що відношення активності до перешкод як відношення площини над та під кривою «нормоване значення коефіцієнту інвестиційних перешкод» на прикладі 2009–2010 років дорівнює лише 60%, тобто 40% теоретично доступного часу для провадження проекту по факту відсутні за ініціативою іноземного інвестора. Відповідну динаміку інвестиційних перешкод за моделлю поведінки інвесторів у 1998–2012 рр. зображено на рис. 4.

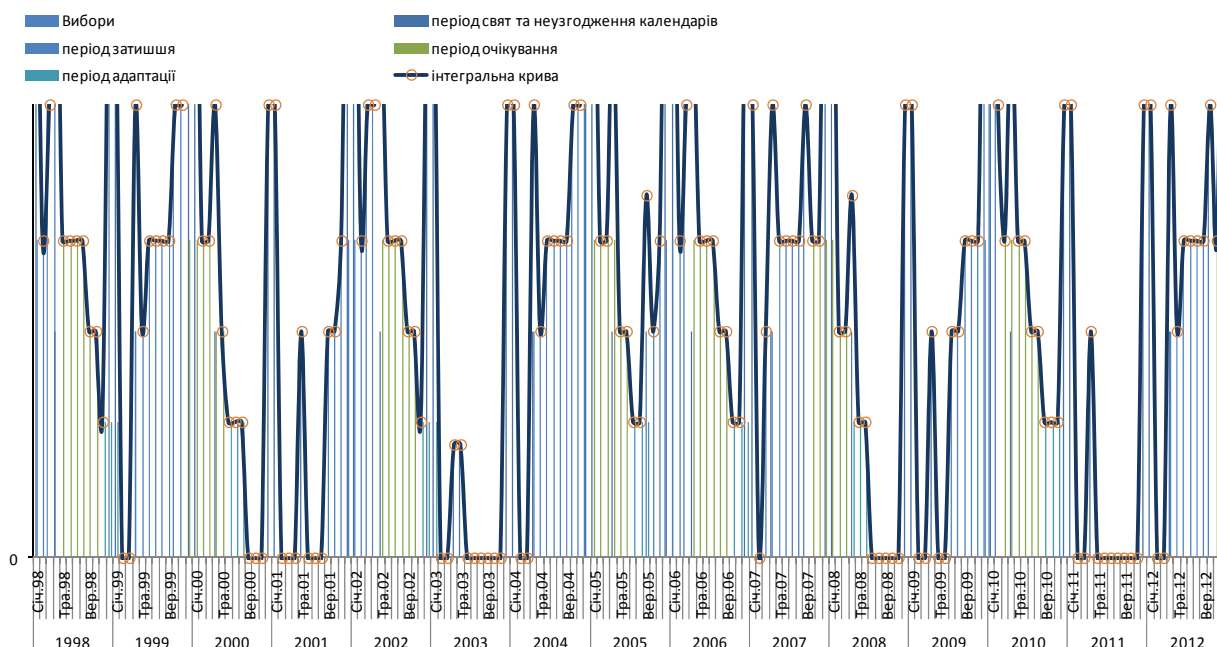


Рис. 4. Інвестиційні перешкоди за моделлю поведінки інвесторів у 1998–2012 рр.

Таким чином, календар перешкод надає можливість побудувати календар виконання інвестиційного проекту з урахуванням наведених тенденцій.

Враховуючи визначені проблеми інвестиційних процесів на підприємствах регіону, пов'язаних з подіями в світовій економіці (повна відсутність методології оцінки факторів



привабливості з позиції іноземного інвестора та алгоритмів представлення вітчизняних проектів у привабливому вигляді; невизначеність з тривалістю інвестиційного процесу на ранніх стадіях у зв'язку з різницею менталітетів та впливу інвестиційних перешкод), було запропоновано розрахунок показника інвестиційної активності, який дозволяє доповнити інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття інвестиційних рішень побудовою календаря виконання інвестиційного проекту з урахуванням реальних тенденцій.

За таких умов інформаційно-аналітичне забезпечення може суттєво підвищити якість прийняття інвестиційних рішень підприємствами регіону та стати підґрунтям формування конкурентоспроможності його економіки.

#### **Список використаних джерел**

1. Власюк Т.М. Етапи прийняття і реалізації інвестиційних рішень / Т.М. Власюк // Економіка Криму. – 2009. – № 28.
  2. Балан А.С. Развитие системообразующего подхода к управленческому учету / А.С. Балан, Е.И. Масленников // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління : наукові праці економіко-правового факультету. – Одеса. – 2008. – Т. 11. Вип. 22. – С. 80–87.
  3. Балан О.С. Визначення інвестиційного рішення з позиції реалізації інвестиційного проекту / О.С. Балан, В.Ю. Слюсар // Шляхи та інструменти модернізаційного прориву економіки України : матеріали міжнар. конф., м. (Одеса, 21–22 жовтня 2010 р.) / ІПРЕЕД НАН України. – Одеса : ІПРЕЕД НАН України, 2010. – С. 258-260.
  4. Філіппова С.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття інвестиційних рішень в формуванні конкурентоспроможності регіону / С.В. Філіппова, О.С. Балан // Формування конкурентоспроможності економіки регіону Українського Причорномор'я : [монографія / за ред. Б.В. Буркинського]. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2012. – С. 199–233.
-

В. С. ДРОНЬ

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕТОДУ УМОВНО-НАСЛІДКОВОГО РОЗКЛАДУ ПОДІЙ

*Надано обґрунтування методу умовно-наслідкового розкладу соціально-економічних подій з точки зору моделювання таких категорій, як причина, умова і наслідок, можливість і дійсність, однозначність наслідку та однозначність причини. Акцентовано увагу на значенні методу для детермінації подій. Вказано на зв'язок методу з окремими постулатами детермінізму, кондиціоналізму та синергетики.*

*Ключові слова: умовно-наслідковий розклад подій, соціально-економічні події, взаємозалежності між подіями, детермінізм, причинність, причинно-наслідковий зв'язок, фрактальний розклад подій.*

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МЕТОДА УСЛОВНО-СЛЕДСТВЕННОГО РАЗЛОЖЕНИЯ СОБЫТИЙ

*Представлено обоснование метода условно-следственного разложения социально-экономических событий с точки зрения моделирования таких категорий, как причина, условие и следствие, возможность и действительность, однозначность следствия и однозначность причины. Акцентировано внимание на значении метода для детерминации событий. Указана связь метода с отдельными постулатами детерминизма, кондиционализма и синергетики.*

*Ключевые слова: условно-следственное разложение событий, социально-экономические события, взаимозависимости между событиями, детерминизм, причинность, причинно-следственная связь, фрактальное разложение событий.*

## THEORETIC BASICS OF THE METHOD OF CONDITIONAL-CONSEQUENCE DECOMPOSITION OF EVENTS

*In the work basic ideas of the method conditional-consequence decomposition of events is described. It is formulated definition of types of interdependence between socio-economic events: direct conditional-consequence relationship, mediated conditional-consequence relationship, conditional identities, conditional dependence, weak conditional dependence and conditional independence. Reasoning of the conditional-consequence decomposition method for socio-economic events in terms of modelling of such categories as cause, condition and consequence, possibility and reality, the uniqueness of consequence and the uniqueness of cause is given. It is accented on the importance of the method for determination of events, for modelling of causal (cause-effect) and noncausal forms of determination. It is indicated on connection of the method with the some postulates of the determinism, conditionalism and synergetic.*

*Keywords: conditional-consequence decomposition of events, socio-economic events, interdependence between events, determinism, causality, cause-effect relationship, fractal decomposition of events.*

**Постановка проблеми.** В історії розвитку як природничих, так і гуманітарних наук наріжним каменем стояло питання наявності зв'язку між окремими подіями, фактами, явищами. З давніх давен міркування, які ґрунтувалися тільки на спостереженнях, призводили до спрощеного чи помилкового уявлення про такі взаємозв'язки. Ці помилки ставали частиною світогляду людства, закарбовувалися в його образах і символах. Відлунням хибного трактування подій, явищ та об'єктів є фрази “сонце сходить і заходить”, “зорепад”, “місячні моря”, “на небосхилі”, “на краю Землі” і т.п.

Іноді системи зв'язків свідомо спрощуються через небажання пізнати суть, виходячи з принципу, що зайвими є знання про природу руху електронів для того, щоб включити освітлення кімнати.

З розвитком цивілізацій, зокрема науки, розуміння світу все більше і більше наближається до дійсності. Проте, чим складніші процеси, що розглядаються, тим більше можна виділити їх складових елементів, взаємозв'язків між цими елементами і тим неоднозначніші будуть їх сумарні (комплексні) впливи.

**Аналіз останніх досліджень.** Широковизнаним принципом філософського вчення про буття є детермінізм. Термін "детермінація" походить от латинського слова *determinare* (означати, відділяти, відмежовувати) і в цьому розумінні довгий час задавав операцію означення предмета шляхом виявлення і фіксації його ознак, що відділяють один предмет від іншого [1, с.485]. В сучасному трактуванні детермінізм — це вчення про загальну зумовленість об'єктивних явищ [1, с.486]. Тому основні постулати цього філософського

вчення разом з деякими іншими міркуваннями лягли в підґрунтя методу умовно-наслідкового розкладу (*далі – УНР*) подій, який був запропонований для дослідження реальних, зокрема соціально-економічних, явищ [2]. Цим методом можна встановити тип залежності між реальними подіями та величинами – їхніми характеристиками, а між абстрактними подіями-моделями за його допомогою встановлюється вірогідна залежність.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є аналіз і трактування підходів у методі УНР соціально-економічних подій з точки зору основних елементів та термінів детермінізму та паралельних до нього течій.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Спочатку викладемо основні ідеї методу УНР подій [2]. Йдеться про реальні ситуації в суспільному житті та економічних відносинах, що повторюються, тобто розглядатимемо соціально-економічні явища. Явище в даному розумінні – це подія, яку можна описати.

Соціально-економічне явище як подія задається множиною умов, які мали місце і в сукупності призвели до ситуації, яку спостерігачі фіксують як явище. Дуже важливим для опису соціально-економічної події питанням є співвідношення умов у просторі і часі. Принциповим є правильна послідовність їх виконання та просторова локалізація.

Сформулюємо окремі властивості комплексу умов, що задає подію: 1) повнота – умови повинні бути такими, щоб при їх виконанні однозначно фіксувалося настання події; 2) необхідність – виконання кожної умови має бути обов'язковим для настання події; 3) несуперечливість – для настання події не повинно бути двох чи більше умов, які заперечують одна одну; 4) реалістичність – кожна з умов має мати хоча б теоретичну можливість бути виконаною, в тому числі при виконанні інших умов сукупності.

Отже, будь-які соціально-економічні явища і процеси є подіями, які є реалізаціями певного комплексу умов. Реалізація кожної зі вказаних умов є також подією. Тобто суспільне життя можна розглядати як послідовність соціально-економічних подій.

Така інтерпретація є повністю суб'єктивною, адже побудова послідовності подій є умовною, визначається кожним спостерігачем-дослідником особисто, залежно від мети спостереження, знань про об'єкт дослідження та власного творчого підходу. Дослідник самостійно приймає рішення, що саме виділяти як окрему подію (явище).

Представлення реальної соціально-економічної події у вигляді комплексу умов насправді є її моделюванням – побудовою нової події-моделі, що з певним рівнем абстрагування є наближенням початкової реальної події.

Розглянемо комплекс умов  $\{g_1, g_2, \dots, g_n\}$ , який задає деяку подію (подію-модель)  $A$ . Вважатимемо, що для події-моделі сукупність умов має усі перелічені властивості: повноту, необхідність, несуперечливість, реалістичність. Кожна умова  $g_i$  породжує (задає виконання) певної події  $G_i$ . У цьому випадку подія  $G_i$  є **подією-умовою** для **події-явища**  $A$ . Тоді можна сказати, що подію  $A$  задає кон'юнкція умов  $\{g_1, g_2, \dots, g_n\}$ , а сама подія  $A$  є кон'юнкцією подій  $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$ :

$$A = \bigcap_{i=1}^n G_i. \quad (1)$$

Вираз (1) називають **умовно-наслідковим розкладом (УНР 1-го рівня)** події  $A$ . Кон'юнкція умов  $\{g_1, g_2, \dots, g_n\}$  визначає умову, яка полягає у вимозі до виконання усіх умов  $\{g_1, g_2, \dots, g_n\}$ , у виразі (1) кон'юнкція подій  $\bigcap_{i=1}^n G_i$  полягає в одночасному настанні усіх подій  $\{G_1, G_2, \dots, G_n\}$ .

Якщо для кожної з подій  $G_i$  здійснити УНР:  $G_i = \bigcap_{j=1}^{n_i} G_{ij}$ , то для події  $A$  можна записати

УНР 2-го рівня:

$$A = \bigcap_{i=1}^n \bigcap_{j=1}^{n_i} G_{ij}. \quad (2)$$

Події  $G_{ij}$  з (2) називають подіями-умовами 2-го рівня для події-явища  $A$ . Процедuru побудови розкладів (1), (2) можна необмежено продовжувати (поглиблювати).

Оскільки жодна подія-явище не зможе відбутися без настання усіх її подій-умов, а настання усіх подій-умов неминуче призведе до появи події-явища, то стверджується, що між подіями-умовами та подією-явищем існує залежність, яка називається **безпосередньою умовно-наслідковою залежністю**.

Між подіями  $G_i$  ( $1 \leq i \leq n$ ) та подією  $A$ , а також між подіями  $G_{ij}$  ( $1 \leq j \leq n_i$ ) та подією  $G_i$  існує безпосередня умовно-наслідкова залежність. Залежність між подіями  $G_{ij}$  ( $1 \leq i \leq n$ ,  $1 \leq j \leq n_i$ ) та  $A$  називається **опосередкованою умовно-наслідковою залежністю**. Так само називається залежність між подіями-умовами глибшого УНР події  $A$  та самою подією  $A$ .

Для розуміння природи умовно-наслідкової залежності потрібно розглянути фактор часу, а також ввести класифікацію події за цим фактором. Усі соціально-економічні події можна поділити на статичні події та дихотомічні події. **Статична подія** задається комплексом умов, які описують її настання у конкретний момент часу. Комплекс умов, що задає **дихотомічну подію**, описує зміну ситуації, тобто зосереджується на описі “було – стало”.

Для встановлення умовно-наслідкової залежності найзручніше соціально-економічний процес подати у вигляді послідовності статичних та/або дихотомічних подій.

Дві події  $A$  та  $B$  називаються **умовно тотожними**, якщо в сукупності події-умови УНР 1-го рівня події  $A$  настають тоді і тільки тоді, коли настають події-умови УНР 1-го рівня події  $B$ .

Слово “умовний” чи “умовно” у цьому та інших означеннях означає, що основна характеристика поняття визначається властивостями УНР подій.

Наступні означення подаватимемо “з точністю до умовно тотожної події”, тобто вважаючи, що умовно тотожні події насправді є однією і тією ж самою подією. Дві події  $A$  та  $B$  називаються:

– **умовно залежними**, якщо серед подій-умов УНР 1-го рівня події  $A$  існує хоча б одна подія-умова, яка входить до УНР 1-го рівня події  $B$ ;

– **умовно слабо залежними**, якщо серед подій-умов УНР довільного рівня події  $A$  існує хоча б одна подія-умова, яка входить до деякого УНР довільного рівня події  $B$ ;

– **умовно незалежними**, якщо серед подій-умов УНР довільного рівня події  $A$  не існує жодної події-умови, яка входить до деякого УНР довільного рівня події  $B$ .

Тепер розглянемо умовно-наслідковий розклад події з точки зору філософських теорій, в першу чергу, детермінізму.

Очевидно, що УНР події (1) є детермінацією події, причому в ньому поєднується обидва підходи детермінізму – і механічного (лапласівського), і сучасного (діалектичного). З одного боку, розклад (1) задає означення події, тобто її виокремлення від інших подій, з іншого боку, це здійснюється через зумовленість події – настання комплексу подій-умов. Теорія детермінізму стверджує, що у першому розумінні детермінація обов’язково передбачає існування суб’єкту пізнання, у другому розумінні це значення об’єктивне [1, с.485]. Даний дуалізм закладений і в розкладі (1): побудова множини подій-умов здійснюється суб’єктивно дослідником, проте природа самої безпосередньої умовно-наслідкової залежності між подією-явищем та подіями-умовами її УНР 1-го рівня є абсолютно об’єктивною.

Відзначимо цінність використання УНР події власне для її детермінації. Використання слів (чи термінів) як форми представлення інформації про природне чи суспільне явище має надзвичайно серйозні вади. Наприклад, вони можуть викривити дійсність, однобоко чи не точно відображати суть явища, у них може бути закладене суб’єктивне ставлення до події, слова можуть бути багатозначними, однакові терміни можуть використовуватися у різний

час, різними дослідниками (науками) чи за різних обставин для детермінації різної сутності. Невірна або нечітка детермінація події чи явища може призвести до неправильних висновків про їх природу, зв'язок з іншими подіями (явищами). Саме умовно-наслідковий розклад події може допомогти коректно її детермінувати, зняти будь-які небезпеки “інотракування” і подальших помилкових міркувань.

Механічний детермінізм базувався на постулаті, згідно з яким зі знання початкових причин можна завжди однозначно отримати наслідок. У працях Лапласа випадковість пояснювалася відсутністю повних знань про причину явища [4, с.17]. Подальші відкриття у науці, зокрема законів квантової фізики, переконали науковий світ, що окремі закони природи мають статистичний характер.

В УНР виконання сукупності подій-умов за означенням неминуче призводить до настання події-явища. Разом з тим, випадковість легко пояснюється неповнотою комплексу умов відносно бажаної події.

У детермінізмі виділяють каузальні (причинно-наслідкові) та некаузальні форми детермінації. Каузальна форма базується на тезі: “Кожна подія має свою причину, кожна подія породжується, виробляється іншою подією, і цей процес породження супроводжується переносом речовини, руху та інформації” [1, с.487]. Слід тут звернути увагу на використання однини щодо “причини” та “іншої події”. Тобто серед усіх факторів настання події виділяється один, що називається причиною.

В УНР подій серед умов-явищ не виділяється особлива, у якій закладена “причина” події. Зазначимо, що багато дослідників звертають увагу на суб’єктивізм виділення якогось фактору серед інших і надання йому ролі причини. Наприклад, “медична практика дає нам безліч прикладів того, як «головне» стає етіологічно дріб’язковим, і навпаки” [3, с.12]. Цей суб’єктивізм дуже часто себе проявляє при вивченні суспільно-економічних явищ. “Форми причинних зв’язків в органічному світі є особливо складними, оскільки гетерогенність у послідовності причинно-наслідкових відношень буде непорівняно більшою відносно гетерогенності у світі явищ фізичних” [3, с.10].

За означенням причинно-наслідкового зв’язку для того, щоб одне явище (причина) викликало до життя інше явище (наслідок), необхідно виконання певних умов. Умови – це ті фактори, без яких причина не може породити наслідок. Більше того, “за різних умов одна й та сама причина викликає неоднакові наслідки” [5]. Говориться, що серед умов є більш суттєві та менш суттєві. Крім того, ще виділяється привід – фактор, який зумовлює момент виникнення наслідку.

В УНР, взагалі кажучи, немає потреби класифікувати події-умови з точки зору їхнього впливу на подію-явище, адже усі вони відіграють вирішальну роль, усі однаково необхідні для настання події. Проте, при бажанні, можна здійснити такий розподіл. Наприклад, якщо настали усі події-умови УНР деякої події, крім однієї, а потім (при збереженні виконання інших) настає і ця остання подія-умова (а, значить, і сама подія-явище), то згадану подію-умову можна було б назвати приводом, адже саме її настання збіглося у часі з фіксацією події.

У теорії детермінізму велика увага приділяється таким категоріям, як можливість і дійсність. Можливістю визначається закономірна тенденція розвитку об’єкта, яка за певних умов переходить у дійсність; а дійсність є реалізованою можливістю. Виділяють абстрактну і конкретну можливості. Абстрактна можливість постає, коли для її реалізації на даній стадії усі необхідні для цього фактори ще не виявилися. Конкретну можливість пов’язують з повним набором факторів, необхідних для її перетворення у дійсність.

З точки зору УНР події, абстрактною можливістю настання події можна назвати ситуацію, коли не виконується жодна умова, яка є запереченням деякої умови, що породжує подію-умову довільного (як з точки зору рівня, так і умовної тотожності) УНР бажаної події. Конкретна можливість передбачає наявність абстрактної можливості та, крім цього, настання суттєвої частини подій-умов УНР 1-го рівня бажаної події.

Хоча постулати детермінізму стверджують, що безпричинних явищ не існує, крім причинно-наслідкової детермінації у цій теорії розглядають також некаузальні форми

детермінації. Особлива увага приділяється таким формам зв'язку, як функціональний і корелятивний зв'язок та зв'язок станів. Під функціональним зв'язком між об'єктами розуміється зв'язок, при якому зміни кожного з них є супутніми одна одній. Корелятивний зв'язок пов'язують з наявністю проміжних, опосередкованих факторів. У зв'язку станів відсутньою є причина і на передній план виступають умови.

Метод УНР події не тільки не суперечить наявності цих форм детермінації, а, навпаки, поєднує усі згадані форми (включаючи каузальну). Так, функціональний зв'язок пов'язаний з поняттям умовно тотожних подій, корелятивний зв'язок – з поняттями умовно залежних та умовно слабо залежних подій. Зв'язок станів (який прихильники детермінізму просять не вважати поступкою кондиціоналізму) ще прозоріше, ніж каузальний, описується УНР подій.

Слід зауважити, що метод УНР події за формою, насправді, більше нагадує підходи кондиціоналізму, ніж детермінізму. Проте, як говорилося вище, наявність каузальності закладена в суті умовно-наслідкового типу зв'язку між подіями-умовами та подією-явищем, адже “одні детермінують інші відповідно до законів” [1, с.506]. Якщо “причина – є взаємодія, наслідок – результат взаємодії” [1, с.490], то каузальність закладена природою форм взаємодії матерії.

Часто закони у діалектиці поділяють на закони існування та закони розвитку. Перший тип законів характеризує предмети, процеси, явища з точки зору їх стійкості, як відносно стабільні утворення. Другий тип розкриває предмети з точки зору їх розвитку; в них фіксується зв'язок між різними стадіями розвитку предметів [1, с.506]. Відповідно до цього у методі УНР події поділяються на стаціонарні та дихотомічні.

Більше того, підхід даного методу з питання каузальності більш універсальний, ніж положення детермінізму та кондиціоналізму. Якщо прихильники кондиціоналізму (від лат. «conditio» — умова) абсолютизують роль умов у настанні подій, відкидають наявність причини, заміщуючи її умовою, прихильники детермінізму говорять про наявність однієї причини та довільної кількості умов, то метод УНР дозволяє у кожному конкретному випадку зосереджуватися (тобто здійснювати поглиблений УНР) на довільній кількості подій-умов. Саму необхідність поглиблення умовно-наслідкового розкладу при дослідженні складних явищ визнають прихильники детермінізму, адже “довільне причинне відношення при уважному його розгляді фактично виступає як певний ланцюг причинно пов'язаних подій” [1, с.492].

Стосовно співвідношення ролі причини і умов у настанні події, то серйозне обґрунтування розгляду кількох факторів у ролі причини було зроблено у медицині. “У складних біологічних явищах (інфекція, рак, запалення і т.д.) один єдиний фактор ніколи не може бути всією причиною; він лише необхідна частина причини, до того ж не завжди найважливіша. Очевидно, що і етіологія як учення про причини хвороб не зводиться до якогось окремого фактора (мікроб, канцероген і т.д.) або до якогось переліку факторів. Ці фактори повинні бути об'єднані в дещо цілісне, інтегровані нашою свідомістю, щоб стати істинним етіологічним знанням” [3, с.12].

Зважаючи на подібні аргументи, в останні десятиліття науковці почали надавати більшої ваги умовам. Те, що називалось причиною, тепер все частіше йменується “специфікаційною причиною”, а умови – “кондиціональною причиною”. Введено поняття “повної причини”. Повна причина – це сукупність всіх обставин, факторів, за яких даний наслідок настає з необхідністю [1, с.500]. Такий підхід ще ближче знаходиться до теорії УНР подій.

Крім питання однозначності наслідку, у дослідників часто виникає питання однозначності причини. Тобто, чи може до однієї і тієї ж події привести різні за суттю причини та умови. Часто стверджується, що “подібно до того, як до одного місця (topos) ведуть різні шляхи, так само до одного й того ж наслідку призводять різні причини (causa)” [6].

Метод УНР не передбачає цієї можливості. Підтвердженням обґрунтованості такого підходу може слугувати приклад з медицини. “Рак може бути викликаний незчисленною

кількістю зовнішніх факторів. Щоб фактор став канцерогенним, необхідний внутрішній фактор (місцевий, загальний біохімічний, спадковий, віковий і т.д.). Надзвичайне різноманіття цих факторів і породило абсолютно правильне твердження, що раку немає, а є лише раки людей, тварин різних статей, віку, органів і т.д.” [3, с.29]. Отже, якщо до ніби однакових подій-явищ призвели різні за суттю сукупності подій-умов (не плутати з умовно тотожними подіями), то насправді це є різні події і повинні вивчатися методом УНР окремо.

**Висновки.** З позиції УНР подій соціально-економічною подією називається ситуація в суспільному житті, економічному чи технологічному процесах, що складається з виконання певного комплексу умов. Комплекс умов визначає сутність події (детермінує подію), його виконання – факт її настання. За допомогою УНР подій визначається співвідношення між довільними соціально-економічними подіями, зокрема залежності між ними.

Метод моделювання подій шляхом їх УНР базується на основних принципах сучасних філософських поглядів, зокрема постулатів детермінізму. Він також в собі інтегрує погляди кондиціоністів щодо ролі умов у настанні подій та явищ.

Варто зважати, що реальні соціально-економічні процеси та події також мають багато синергетичних властивостей – складність, незворотність, відкритість, емерджентність, просторово-часова структурованість, нелінійність, які зберігаються при описаному вище методі моделювання. При своєму розкладі подія-явище подається через події-умови, які, в свою чергу, також розкладаються таким самим чином. Отже, розклад подій має самоподібну (фрактальну) структуру [7, с. 36] і його можна називати також *фрактальним розкладом події*.

#### **Список використаних джерел**

1. Алексеев П.В. Философия : [учебник] / П.В. Алексеев, А.В. Панин. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2003. – 608 с.
2. Дронь В.С. Метод умовно-наслідкового розкладу встановлення взаємозалежності між соціально-економічними подіями / В.С. Дронь // Актуальні проблеми економіки. – К. : НАУ, 2012. – № 3. – С. 305–311.
3. Давыдовский И.В. Проблема причинности в медицине (этиология) / И.В. Давыдовский. – М. : Гос. изд-во медицинской литературы, 1962. – 176 с.
4. Огородников В.П. Познание необходимости. Детерминизм как принцип научного мировоззрения / Огородников В.П. – М. : Мысль, 1985. – 206 с.
5. Кондаков Н.И. Логический словарь / Н.И. Кондаков. – М. : Наука, 1971. – 656 с.
6. Михайлишин Г.Й. Детермінізм як фундаментальний світоглядний принцип філософії освіти / Г.Й. Михайлишин // Ноосфера і цивілізація : всеукр. філософ. журна. – 2012. – Вип. 1 (13). – С. 105–111.
7. Мандельброт Б.Б. Фрактальная геометрия природы / Б.Б. Мандельброт ; [пер. с англ. А.Р. Логунова]. – М. : Ин-т комп. исследований, 2002. – 656 с.

І. О. КОРЧИНСЬКИЙ

**ІНФРАСТРУКТУРА В СИСТЕМІ СІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ**

*Визначено суть сільського економічного простору як середовища відтворення і розвитку природної, економічної та соціальної сфер. Виявлено роль інфраструктури у соціально-економічному розвитку сільських територій. Обґрунтовується доцільність акумулювання в сільських територіальних бюджетах бюджетних ресурсів з метою використання їх для інвестування в інфраструктуру. Фінансування розвитку інфраструктури повинно забезпечуватись за рахунок бюджетних коштів. Розвиток інфраструктури забезпечить формування сільського економічного простору, посилить підприємницькі ініціативи за рахунок повноцінного використання внутрішнього потенціалу територій, поліпшить інвестиційний клімат.*

*Ключові слова: інфраструктура, сільський економічний простір, синергетичний ефект, система, соціально-економічний розвиток.*

**ИНФРАСТРУКТУРА В СИСТЕМЕ СЕЛЬСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА**

*Определена сущность сельского экономического пространства как среды воспроизводства и развития природной, экономической и социальной сфер. Выявлена роль инфраструктуры в социально-экономическом развитии сельских территорий. Обосновывается необходимость аккумуляции в сельских территориальных бюджетах бюджетных средств с целью использования их для инвестирования в инфраструктуру. Финансирование развития инфраструктуры необходимо обеспечивать за счет бюджетных средств. Развитие инфраструктуры обеспечит формирование сельского экономического пространства, усилит предпринимательские инициативы за счет полноценного использования внутреннего потенциала территорий, улучшит инвестиционный климат.*

*Ключевые слова: инфраструктура, сельское экономическое пространство, синергетический эффект, система, социально-экономическое развитие.*

**INFRASTRUCTURE IN THE SYSTEM OF RURAL ECONOMIC ENVIRONMENT**

*An essence of rural economic environment as environment of reproduction and development of natural, economic and social areas is determined in the article. The role of infrastructure in socio-economic development of rural area is revealed. It is proved the necessity of accumulation of budget funds in rural district budgets with the aim of their usage for infrastructure investment. Financing of infrastructure development should be based on budget funds. The infrastructure development will provide rural economic environment formation, improves investment conditions and increases entrepreneurs' initiatives due to the use of inner areas potential.*

*Keywords: infrastructure, rural economic environment, synergistic effect, system, socio-economic development.*

**Постановка проблеми.** Стан сільських територій України на сьогодні характеризуються погіршенням демографічної ситуації, активними міграційними процесами, відсутністю доступних джерел доходів у сільській місцевості, значним рівнем зносу об'єктів інфраструктури, незадовільним рівнем забезпечення сільського населення соціально важливими послугами, погіршенням стану навколишнього природного середовища, економічними втратами внаслідок інтенсифікації природних стихійних явищ. Розвиток сільського економічного простору повинен забезпечити виконання усіх функцій сільських територій, зокрема соціальної, економічної, демографічної, виробничої, історико-культурної, природоохоронної і рекреаційної, фінансової та управлінської.

Сільський економічний простір є складовою частиною єдиного регіонального економічного простору. Сільський розвиток відбувається в межах регіональної системи, яка формується з різних підсистем: природної, економічної, соціальної, інформаційної, правової, науково-технологічної та ін., які органічно і нерозривно взаємодіють. Як і будь-якій системі, їй притаманна цілісність, динамічність, циклічність відтворення, горизонтальна самоорганізація, саморозвиток, синергія як результат взаємодії складових елементів. На даний час пріоритети збалансованого розвитку сільських територій не узгоджені з державними пріоритетами. Державний механізм формування стратегічних напрямів розвитку сільських територій має базуватись на узгоджених державних і регіональних стратегіях



соціально-економічного розвитку з метою усунення регіональних диспропорцій та забезпечення умов для повноцінного розвитку сільського економічного простору. Відповідно, актуальним є питання виявлення складових сільського економічного простору з метою забезпечення його повноцінного функціонування та ролі інфраструктури в оптимізації взаємовідносин між окремими підсистемами і господарюючими суб'єктами.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій досліджено в наукових працях таких відомих вчених, як Л. Богуш, О. Булавко, В. Бутенко, К. Васьківської, П. Гайдуцького, З. Герасимчук, В. Горкавого, Б. Данилишина, Т. Заяць, Р. Косодія, М. Кропивко, В. Месель-Веселяка, Л. Михайлової, В. Онищенко, Б. Панасюка, В. Пили, І. Прокопи, П. Саблука, В. Трегобчука, О. Цепка, О. Черевка, Л. Шепотько, А. Юзефовича, В. Юрчишина та ін. Водночас питання формування сільського економічного простору залишаються недостатньо дослідженими. Більшість існуючих точок зору щодо визначення економічного простору зводиться до фізичного розміщення об'єктів та їхніх взаємодій з приводу використання обмежених ресурсів. Інші підходи асоціюють економічний простір з певним середовищем, відносинами, що виникають у результаті взаємодії економічних суб'єктів та поширення єдиних правил, норм, механізмів регулювання економічних процесів. В.Н. Василенко визначає економічний простір як зовнішнє середовище, своєрідне силове поле, в якому існують, функціонують і взаємодіють населення, господарюючі суб'єкти, органи управління у встановлених координатах певної території [1, с. 148]. Наведені характеристики економічного простору притаманні для індустріального етапу розвитку. Постіндустріальний розвиток ґрунтується не стільки на матеріальних, скільки на віртуальних ресурсах – інформації, інноваціях, інфраструктурі та інститутах постіндустріального суспільства [2, с. 19]. Тому економічне зростання повинне супроводжуватись формуванням середовища для відновлення й розвитку людських і природних ресурсів. Призначенням інфраструктури в цих умовах є забезпечення екологізації господарської діяльності, інформатизація управлінських процесів і капіталізація людських ресурсів.

**Постановка завдання.** Завдання статті – виявлення ролі інфраструктури як сукупності системоутворюючих елементів сільського економічного простору.

**Виклад основного матеріалу.** Концептуальні засади забезпечення збалансованого розвитку України ґрунтуються на принципі просторовості, який передбачає територіальну складову. Остання враховує стратегічні і тактичні переваги конкретних просторових одиниць [3, с. 66]. Економічний простір включає просторові умови для розвитку всіх сфер людської діяльності. Економічний простір, за визначенням О. Є. Бавико, складається з власного фізичного простору об'єкта у нерозривному зв'язку з господарюючим суб'єктом і його економічного поля – ареалу, в межах якого проявляється вплив даного господарюючого суб'єкта на інші об'єкти і явища [1, с. 20].

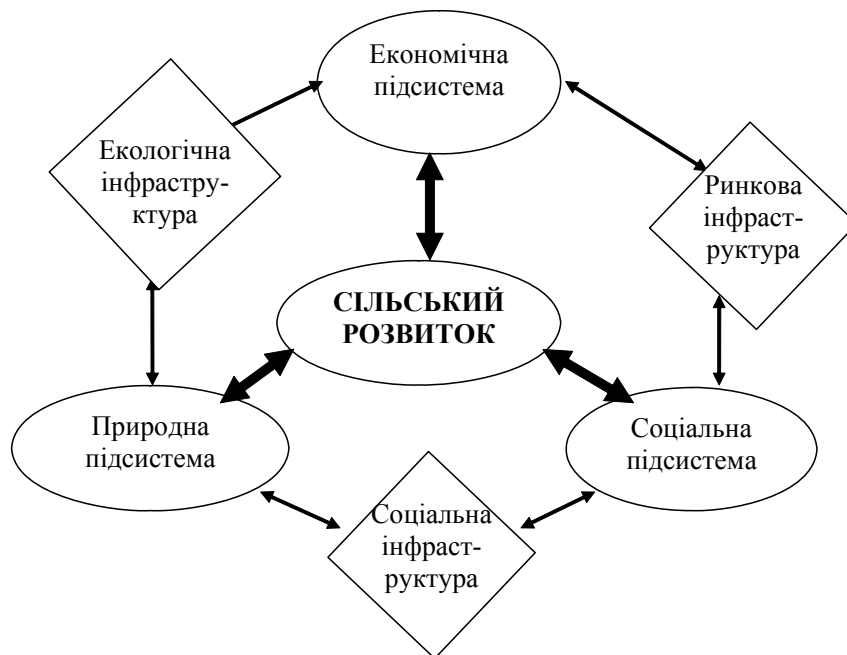
В контексті концепції збалансованого розвитку економічний простір розглядається як середовище відтворення і розвитку природної, економічної та соціальної сфер. Регіональний економічний простір трансформується у систему взаємодій, що виникають у процесі економічної діяльності суб'єктів господарювання та окремих підсистем: економічної, соціальної, природної. За рахунок оптимізації цих взаємодій забезпечується синергетичний ефект. Оптимізація економічного простору дозволяє, з одного боку, знижувати витрати господарюючих суб'єктів за рахунок ефективних взаємодій; з іншого боку, оптимізувати розміщення і домагатись збалансованості соціально-економічного розвитку території в цілому. Сільський економічний простір є органічною частиною єдиного економічного простору.

Характеризуючи сільський розвиток як процес, який відбувається в межах сільських територій і охоплює усі складові сільської територіальної підсистеми суспільства, Павлов О. І. відзначає, що вимірювачами сільського розвитку не можуть бути виключно економічне зростання й економічний розвиток. Галузевий відбиток сільського розвитку ідентифікується через економічну сферу, що представлена різними видами (аграрні та

позааграрні) виробничо-господарської діяльності, територіальний – через рівні сільських територій. Соціальний аспект сільського розвитку проявляється через рівень розвитку поселенської мережі, соціальної інфраструктури, якість життя населення, екологічний – віддзеркалюється у стані навколишнього середовища [4, с. 81].

Окремі підсистеми сільського економічного простору є взаємозалежними та взаємодоповнюючими. Економічна підсистема – це середовище створення додаткової вартості та формування основних фінансових потоків за рахунок розвитку сільського підприємництва; соціальна – створює умови для забезпечення якості та рівня життя населення, облаштованості життєвого середовища; природна підсистема – це середовище функціонування і відтворення екосистем і окремих видів природних ресурсів. Включення природної підсистеми в сільський економічний простір зумовлюється високою залежністю сільського розвитку від природо-ресурсного потенціалу. Взаємозв'язок кожної з підсистем забезпечується інфраструктурою: екологічною, ринковою, соціальною. Під інфраструктурою розуміється сукупність певних об'єктів, що створюють сприятливе середовище для відтворення економічного простору та забезпечують його цілісність шляхом створення умов для взаємодії та безперерйного багаторівневого функціонування взаємозв'язків між окремими суб'єктами економічного простору (рис. 1).

Призначення екологічної інфраструктури полягає у пом'якшенні впливу на природну підсистему економічної діяльності, а також сприянні розвитку ефективного функціонування підприємництва екологічного спрямування: екологічна сертифікація послуг, екологічний маркетинг, екологічне страхування, впровадження ресурсозберігаючих технологій, розробка біотехнологій, екологічний лізинг, виробництво нової екологічнобезпечної продукції, екологічне інформаційно-консультаційне обслуговування тощо. Екологічна інфраструктура повинна відігравати роль буфера між економічною та природною підсистемами сільського розвитку, забезпечуючи умови для відтворення природних ресурсів.



**Рис. 1. Структура економічного простору сільських територій**

Функціонування на сільській території об'єктів соціальної інфраструктури спрямоване на забезпечення умов життєдіяльності людей у виробничій та культурно-побутовій сферах, на фізичне і духовне вдосконалення, підвищення економічної ефективності виробництва в цілому. Соціальна інфраструктура села перебуває в нерозривному багатосторонньому зв'язку з матеріальним виробництвом, виробничою інфраструктурою.

Призначення ринкової інфраструктури – забезпечити на основі зв'язків і відповідних

відносин виконання функції товаропросування сільськогосподарської продукції з метою безперебійного та ефективного функціонування аграрного ринку. Фінансова складова ринкової інфраструктури забезпечує залучення інвестиційних та кредитних ресурсів у розвиток сільського економічного простору. Активізуючи економічну діяльність, ринкова інфраструктура сприяє зростанню фінансових потоків та подальшому їх перерозподілу в інші підсистеми.

Виготовлена продукція в аграрних підприємствах будь-якої форми власності проходить через комплекс елементів інфраструктури, спрямованих на доведення її до споживача, через систему різних складових, які забезпечують процес обміну. Узагальнюючи різні концептуальні підходи вчених, за функціональним призначенням елементи інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції можна поділити на три підсистеми (рис. 2).



**Рис. 2. Елементи інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції**

У процесі доведення продукції до споживача сільськогосподарські товаровиробники тісно або опосередковано взаємодіють з різними елементами інфраструктури, такими як товарні біржі, виставки та ярмарки, аукціони, агроторгові дома, оптові ринки, роздрібні торговельні підприємства, банки, кредитні установи та інші підприємства і організації. Усі елементи інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції не лише надають послуги виробникам, а й взаємодіють між собою на шляху руху продукції до споживача.

Діяльність елементів інфраструктури на ринку сільськогосподарської продукції в сукупності забезпечує виконання різнопланових організаційних, комерційних, господарських та інших дій, основними серед яких є:

- створення умов для ділових контактів та сприяння суб'єктам ринку у реалізації їх інтересів;
- забезпечення організаційного оформлення комерційно-господарських відносин між партнерами;
- забезпечення підвищення оперативності та ефективності роботи суб'єктів ринку;

- сприяння здійсненню маркетингового, інформаційного та рекламного обслуговування;
- інформування суб'єктів ринку про рух товарів, поведінку конкурентів, посередників та споживачів;
- здійснення посередницько-комерційної та господарської діяльності;
- забезпечення правового та економічного консультування суб'єктів ринку.

Матеріальне виробництво та інфраструктура – це два взаємодоповнюючі та взаємопов'язані об'єкти. Нерозвиненість ринкової та соціальної інфраструктури Т. В. Скиба класифікує як стримуючі детермінанти розвитку сільського економічного простору [5, с. 56]. Фінансові та матеріальні ресурси створюються в системі матеріального виробництва і в певному обсязі спрямовуються на розвиток інфраструктури. Направляючи кошти в інфраструктуру створюються умови як для функціонування сільського підприємництва, так і для розвитку та відтворення соціального і природного середовища.

Сільський економічний простір характеризується повільним розвитком сільської економіки, що зумовлено тривалим недофінансуванням соціальної сфери, низькою ефективністю агробізнесу, недостатнім рівнем диверсифікації сільського підприємництва. Тому фінансування розвитку інфраструктури повинно забезпечуватись за рахунок бюджетних коштів. П. Самуельсон зазначав, що держава повинна забезпечувати зростання витрат на інфраструктуру. Це зумовлено тим, що інфраструктура є критичним фактором, що обумовлює нормальне функціонування суспільства. Поки інфраструктура залишається суспільним благом і не може створюватися приватним сектором, її фінансування і забезпечення будуть одними із головних завдань держави [6, с. 112].

Фінансування потреб сільської місцевості у розвитку інфраструктури за залишковим методом зумовлює необхідність максимально повного використання внутрішніх ресурсів розвитку території та формування сприятливого інституційного середовища. Акумуляція в бюджетах сільських територіальних громад бюджетних ресурсів з метою використання їх для інвестування в інфраструктуру, захист ґрунтів, екологію, економічний та соціальний розвиток створить умови для ефективного сільського розвитку.

**Висновки.** Забезпечення цілісності розвитку сільського економічного простору є можливим лише за умови повноцінного функціонування усіх підсистем та взаємозв'язаних елементів. Розвиток інфраструктури як складової сільського економічного простору сприятиме соціально-економічному відродженню сільських територій, посилить підприємницькі ініціативи за рахунок повного використання внутрішнього потенціалу, поліпшить інвестиційний клімат та забезпечить формування конкурентного середовища на селі.

#### **Список використаних джерел**

1. Василенко В. Н. Архитектура регионального пространства : [монография] / В. Н. Василенко. – Донецк : Юго-Восток. ЛТД, 2006. – 311 с.
2. Бавико О. Є. Архітектоніка сучасного регіонального економічного простору / О. Є. Бавико // Економіка та держава. – 2012. – № 7. – С. 18–21.
3. Хвесик М. А. Сталий розвиток територій як основа стратегії розвитку аграрного сектору / М. А. Хвесик, Ю. М. Хвесик // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 66–76.
4. Павлов О. І. Сільський розвиток як результуюча функціонування сільських територій та аграрної сфери / О. І. Павлов // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 77–82.
5. Скиба Т. В. Детермінанти розвитку сільського підприємництва / Т. В. Скиба // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 55–63.
6. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус ; [пер. с англ.]. – [18-е изд.]. – М.; СПб.; К. : ООО «И. Д. Вильямс», 2007. – 1360 с.

Т. І. КОМАЩУК  
Ю. М. СТЕПАНЦОВА

### **СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЦЕЛЮЛОЗНО-ПАПЕРОВОЇ ГАЛУЗІ В ХМЕЛЬНИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ**

*У статті розглянуто проблеми розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості в Хмельницькій області. На основі статистичних даних розглянуто обсяги виробництва целюлозно-паперової промисловості Хмельницької області. Зазначено основні недоліки розвитку галузі. Визначено перспективи розвитку галузі. На основі програми розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції на період до 2020 року визначено основні напрямки розвитку галузі в Хмельницькій області.*

*Ключові слова: внутрішній ринок, інвестиції, целюлозно-паперова промисловість.*

### **СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНОЙ ОТРАСЛИ В ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ**

*В статье рассмотрены проблемы развития предприятий целлюлозно-бумажной промышленности в Хмельницкой области. На основе статистических данных рассмотрены объемы производства целлюлозно-бумажной промышленности Хмельницкой области. Указаны основные недостатки развития отрасли. Определены перспективы развития отрасли. На основе программы целлюлозно-бумажной промышленности Украины и отечественного рынка картонно-бумажной продукции на период до 2020 года определены основные направления развития отрасли в Хмельницкой области.*

*Ключевые слова: внутренний рынок, инвестиции, целлюлозно-бумажная промышленность.*

### **STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF PULP AND PAPER INDUSTRY IN KHMELNYTSKY REGION**

*The problems of development of enterprises of pulp and paper industry in Khmelnytsky area are considered in this article. On the basis of statistical data production of pulp and paper industry of Khmelnytsky area volumes are considered. The basic lacks of development of industry are marked. The prospects of development of industry have been determined. On the basis of the program of development of pulp and paper industry of Ukraine and home market of cardboard-paper products on a period 2020 basic directions of development of industry have been analysed in the Khmelnytsky area. From the perspective of output growth and profitability of the pulp and paper industry in Ukraine is one of the most attractive sectors for foreign investors.*

*Keywords: internal market, investing, pulp and paper industry.*

**Постановка проблеми.** Останні 3 роки стали сприятливими для більшості підприємств целюлозно-паперової промисловості: попит і ціни на целюлозу, як і на готову продукцію, зросли. З погляду зростання виробництва і прибутковості целюлозно-паперова промисловість України є однією з найбільш привабливих галузей економіки для іноземних інвесторів. При цьому резерви інтенсивного розвитку залишилися лише на середніх і малих підприємствах. Можливості нарощування обсягів виробництва на великих підприємствах за рахунок інтенсивних чинників практично вичерпані.

Целюлозно-паперова промисловість України виробляє більше 150 видів продукції, але задовольняє потреби держави і населення в папері в середньому лише на 50%. Установлені потужності завантажені на 47%, тому свого паперу в Україні не вистачає [3]. Саме тому, великого значення набувають питання щодо ефективного функціонування виробництва в целюлозно-паперовій промисловості.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні основи оцінки ефективності розвитку целюлозно-паперової промисловості досліджували такі вчені, як Б.І. Колісник, В.М. Максимів, Ю.С. Медведєв, В.І. Ткачик, О.М. Шубалий, В.М. Якобчук та ін. Проте деякі питання все таки залишилися відкритими.

До проблем, які сьогодні потребують новаторських методологічних підходів до їх вивчення і вирішення, належать проблеми забезпечення ефективності функціонування виробничих підприємницьких структур у целюлозно-паперовій промисловості України.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз та обґрунтування напрямків формування сучасної целюлозно-паперової промисловості Хмельницької області з орієнтацією на задоволення попиту ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Целюлозно-паперова промисловість об'єднує підприємства, які з рослинної сировини виробляють папір, картон та вироби з них; штучне волокно, фібру і напівфабрикати, целюлозу.

У вітчизняній целюлозно-паперовій промисловості працює 42 підприємства, що виробляють папір та картон, та 380 підприємств різних форм власності, що займаються реалізацією картонно-паперової продукції. Загальний обсяг товарної продукції підприємств даної галузі становить 1,2 % ВВП України [3].

На сьогоднішній день на території Хмельницької області діють державні паперові фабрики тресту „Укрпапірпром”: Славутська паперова фабрика, Перша Подільська паперова фабрика, Полонська паперова фабрика, паперова фабрика „Совій Яр” та найбільша Понінківська картонно-паперова фабрика.

Аналізуючи дані за останні роки, необхідно зазначити, що тенденція розвитку целюлозно-паперової промисловості є негативною. Так, згідно з табл. 1, за останні роки целюлозно-паперове виробництво та поліграфічна діяльність стрімко скорочуються. При цьому попит на зазначені види продукції залишається стабільним, що, в свою чергу, викликає дефіцит даних видів товарів на ринку.

Таблиця 1

**Виробництво промислової продукції целюлозно-паперове виробництво та поліграфічна діяльність у Хмельницькій області за 2003–2011 рр.**

Показник	Рік							
	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Папір та картон для графічних робіт, т	435	1418	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>	4363	5964	... <sup>1</sup>	... <sup>1</sup>
Коробки, ящики та сумки з гофрованих паперу та картону, тис. м <sup>2</sup>	3247,1	5226,8	8860,1	7478,8	9881,3	7072,1	4236,6	4071,0
Друкування книг, тис. аркушів відбитків, формату 60 на 90 см	4251	3550	20861	4049	11628	8773	7231	7426
Коробки, ящики та сумки збірні з не гофрованих паперу та картону, т	237	1378	1388	1810	2228	1804	2972	3127
Друкування газет, журналів та видань періодичних, які виходять 4 рази на тиждень і більше, тис. примірників 4-шпальтових газет формату А2	14784	462	168	543	745	–	–	–
Друкування газет, які виходять менше 4-х разів на тиждень, тис. примірників 4-шпальтових газет формату А2	4842	5209	6136	7729	7158	8210	7163	5940

Для того, щоб зрозуміти причину такого серйозного скорочення виробництва продукції целюлозно-паперової галузі, необхідно розглянути інвестування даної галузі останнім часом, адже без таких необхідних інвестицій жодне підприємство не може ефективно працювати.

При цьому враховуючи суттєву застарілість технічного оснащення даної галузі інвестиції для останньої є вкрай необхідні. В таблиці 2 зазначені інвестиції в основний капітал, що були здійснені з 2005 до 2011 року безпосередньо для розвитку целюлозно-паперового виробництва Хмельницької області.

Таблиця 2

**Інвестиції в основний капітал за видами промислової діяльності у Хмельницькій області за 2005–2011 рр. (у фактичних цінах; тис. грн.)**

Показник	Рік					
	2005	2007	2008	2009	2010	2011
Промисловість	563803	998629	1560937	1863176	1352284	2059608
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	11203	14261	35532	6402	13075	4710

Згідно з вище зазначеною таблицею, можливо зробити наступні висновки: хоча інвестиції в розвиток промислової діяльності регіону з кожним роком зростають, інвестиції у розвиток целюлозно-паперового виробництва знижуються. Даний фактор є досить негативним явищем адже, наприклад, Понінківська картонно-паперова фабрика є доволі конкурентоспроможним підприємство, і за вдалого фінансування може принести великі прибутки регіону в цілому.

Вступ України до СОТ зумовив відкриття вітчизняного ринку картонно-паперової продукції, що призвело до збільшення імпорту багатьох товарів, насамперед паперу для гофрування, тарного картону, ящиків з гофрокартону, зошитів, шпалер, паперу туалетного, що в умовах зношених основних фондів ставить вітчизняного товаровиробника в несприятливі умови. З метою утримання зайнятих позицій на внутрішньому і зовнішньому ринках, підприємства галузі активно здійснюють заходи з модернізації та реконструкції виробництв. Проте, внаслідок впливу світової фінансово-економічної кризи та нестабільності національної валюти, чимало інвестиційних проєктів тимчасово було призупинено [2].

Основними факторами, що негативно впливають на створення потужностей з виробництва целюлози і деревної маси, є [1]:

- Непривабливий інвестиційний клімат – нестабільна політична та економічна ситуація, часта зміна законодавства, що створює високі ризики для інвестора, тому залучення таких обсягів інвестицій сьогодні є проблематичним.

- Монополізація ринку лісоматеріалів – ліси в Україні знаходяться в сфері управління практично одного відомства ("Державного агентства лісових ресурсів України"), яке встановлює правила поведінки на ринку лісових матеріалів. Відсутність можливості створення власної лісосировинної бази або механізму забезпечення крупних споживачів деревиною за довгострокових умов є перешкодою для капіталовкладень у розвиток сировинної бази для целюлозно-паперової промисловості.

Держава намагається розвивати дану галузь як одну з перспективних галузей економіки. Так, була створена загальнодержавна цільова програма розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції на період до 2020 року [2]. В даній програмі визначаються основні проблеми розвитку галузі, здійснюється аналіз вирішення цих проблем та зазначаються основні напрями розвитку галузі.

Перший варіант даної програми передбачає підвищення технічного рівня функціональних підприємств галузі шляхом здійснення модернізації та реконструкції встановлених виробничих потужностей внаслідок імпорту технологічного обладнання, яке не виготовляється в Україні, застосування енергозберігаючих технологій, проведення науково-технічних досліджень і впровадження їх результатів у виробництво. Другий варіант

програми передбачає інноваційно-інвестиційний шлях розвитку целюлозно-паперової промисловості, спрямований на впровадження сучасних технологій і обладнання.

Джерелами фінансування заходів Програми можуть бути кредитні та інші не заборонені законом ресурси – 90 відсотків, у тому числі іноземні інвестиції –50 відсотків, бюджетні кошти – близько 10 відсотків.

Реалізація програмних заходів позитивно вплине на ситуацію із зайнятістю населення в місцях створення нових підприємств, а також діючих підприємств, на яких передбачається розширення виробництва. Також дана програма є актуальною як для країни в цілому, так і для кожного конкретного регіону.

**Висновки.** Отже, основним напрямом розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості Хмельницької області на найближчу перспективу залишається здійснення реконструкції і модернізації діючих машин, що виробляють папір і картон; удосконалення існуючих технологічних схем виробництва картонно-паперової продукції; впровадження нових, ефективніших хімікатів і технологічних добавок з метою підвищення якості готової продукції; удосконалення і розвиток системи збору вторинної сировини.

### Список використаних джерел

1. Попадинець Н.М. Ринок целюлозно-паперової промисловості: тенденції, проблеми та напрямки розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvnltnu/21\\_8/278\\_Pop.pdf](http://archive.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltnu/21_8/278_Pop.pdf)

2. Загальнодержавна цільова програма розвитку целюлозно-паперової промисловості України та вітчизняного ринку картонно-паперової продукції на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://industry.kmu.gov.ua/industry/control/uk/publish/article?jsessionid=D944B63339CEEEAA38DF66524EE1F845?art\\_id=74110&cat\\_id=42148](http://industry.kmu.gov.ua/industry/control/uk/publish/article?jsessionid=D944B63339CEEEAA38DF66524EE1F845?art_id=74110&cat_id=42148)

3. Целюлозно-паперова промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.ua/data/upload/publication/uk/ua/12752/3214.htm>.

4. Україна витрачає мільйони доларів на купівлю макулатури за кордоном [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ecoclubua.com/2011/01/>

5. Домовленість про Співпрацю між Міністерством Закордонних Справ Фінляндії, Міжнародною Фінансовою Корпорацією та Асоціацією Українських Підприємств Целюлозно-Паперової Галузі «УкрПапір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.ukrpaper.org/program\\_development.php](http://www.ukrpaper.org/program_development.php)

6. Пріоритети розвитку вітчизняної целюлозно-паперової промисловості. Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=91605985&cat\\_id=3335550](http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=91605985&cat_id=3335550)

7. Соминский В.С. Мировая целлюлозно-бумажная промышленность : [учебное пособие] / Соминский В.С., Либин Ф.И., Вирячева Е.В. – СПб : ГТУРП, 1997. – 80 с.

8. Примаков С.П. Технологія паперу і картону : [навч. посіб.] / С.П. Примаков, В.А. Барбаш. – [2-е вид., перероб.]. – К. : ЕКМО, 2008. – 425 с.



О. О. ЮСУПОВА

### ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ГЛОБАЛЬНУ ЕКОЛОГІЧНУ ПРОБЛЕМУ В КОНТЕКСТІ ДІЯЛЬНОСТІ РИМСЬКОГО КЛУБУ

*В статті розглянуто роль та цілі Римського клубу у висвітленні та прогнозуванні глобальної екологічної проблеми. Проаналізовано першу доповідь Римському клубу від 1972 року, основним висновком якої було передбачення майбутньої екологічної катастрофи. Досліджено доповідь Римському клубу від 1974 року, яка містила більш конкретну модель розвитку світу в розрізі десяти географічних регіонів, а також доповідь від 1989 року, що була логічним продовженням попередньої. Проведено критичний аналіз доповіді «Врахування природи», автор якої закликав до створення системи оплати за використання природи. Проаналізовано сильні та слабкі сторони доповідей «Фактор чотири» та «Фактор п'ять», які були більш практично спрямованими, оскільки вони містили опис технологій, що дозволять збільшити продуктивність ресурсів у чотири рази та знизити навантаження на навколишнє середовище в п'ять разів. Надано аналіз останньої доповіді Римському клубу від 2012 року, яка містить глобальний прогноз розвитку на найближчі 40 років.*

*Ключові слова: Римський клуб, глобальна екологічна проблема, екологічна податкова реформа, «ефект бумерангу».*

### ЭВОЛЮЦИЯ ВЗГЛЯДОВ НА ГЛОБАЛЬНУЮ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ПРОБЛЕМУ В КОНТЕКСТЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РИМСКОГО КЛУБА

*В статье рассмотрены роль и цели Римского клуба в освещении и прогнозировании глобальной экологической проблемы. Проанализирован первый доклад Римского клуба 1972 года, основным выводом которого было предсказание будущей экологической катастрофы. Исследован доклад Римского клуба 1974 года, который включал более конкретную модель развития мира в разрезе десяти географических регионов, а также доклад от 1989 года, который был логическим продолжением предыдущего. Проведен критический анализ доклада «Учет природы», автор которого призвал к созданию системы оплаты за использование природы. Проанализированы сильные и слабые стороны докладов «Фактор четыре» и «Фактор пять», которые имели большую практическую направленность, поскольку они содержали описание технологий, которые позволят увеличить производительность ресурсов в четыре раза и снизить нагрузку на окружающую среду в пять раз. Предоставлен анализ последнего доклада Римского клуба в 2012 году, который содержит глобальный прогноз развития на ближайшие 40 лет.*

*Ключевые слова: Римский клуб, глобальная экологическая проблема, экологическая налоговая реформа, «эффект бумеранга».*

### THE EVOLUTION OF VIEWS OF ROME CLUB RESEARCHERS ON THE GLOBAL ENVIRONMENTAL PROBLEM

*A review is made of the role and the goals of the Club of Rome in predicting the global environmental problems. It covers the first report of the Club of Rome of 1972, predicting the future environmental disasters; the report of 1974, containing a more specific model of global development in the context of the ten geographical regions, and the report of 1989, which was a logical continuation of the previous one. A critical analysis of the report "Taking nature into account" is made, which author called for creating a system of payment for nature use. Strengths and weaknesses of the reports "Factor Four" and "Five Factor" are discussed, which were more action-oriented, because they contained a description of technologies that would increase productivity of resources fourfold and reduce environmental burden fivefold. The review ends up with the last report of the Club of Rome of 2012, which contains the global forecast for the next 40 years.*

*Keywords: Club of Rome, global environmental problem, ecological tax reform, "boomerang effect".*

**Постановка проблеми.** Загострення глобальної екологічної проблеми є наслідком поглиблення суперечності між економічною діяльністю людини та стійкістю навколишнього середовища. Технічний прогрес відіграє надзвичайно важливу роль в сучасному житті, але саме він розвивається настільки швидкими темпами, що стає неконтрольованим. Наслідком технічного прогресу є зростання штучного, створеного людиною, середовища – техносфери, а також руйнування природного середовища – біосфери. Вирішення глобальної екологічної проблеми можливе лише через формування нового вектора відносин «людина – природа», який би вивів природу на перше місце. На жаль, на сучасному етапі суспільство ще не усвідомило нагальну необхідність єдності з природою як передумови подальшого розвитку. Римський клуб – це одна з небагатьох організацій, яка започаткувала дослідження

глобальних проблем сучасності, в тому числі екологічних. Це визначає актуальність аналізу еволюції поглядів Римського клубу на глобальну екологічну проблему та шляхи її вирішення.

**Аналіз досліджень та публікацій.** Дослідження, пов'язані з екологічним фактором і його впливом на розвиток, мають багату історію. Першим дослідником Римського клубу, який започаткував проведення системного аналізу моделей розвитку світу, був Дж.Форрестер. Послідовниками Дж. Форрестера, які також здійснювали прогнози можливого розвитку світу з урахуванням екологічного фактора економічного зростання, були У.Беренс, Д. та Д.Медоузи, М.Мессарович, Е.Пестель, Й.Рандерсон та ін. Починаючи з 1990-х років науковці перейшли від системного прогнозування картини світу до винайдення та запровадження шляхів і методів вирішення глобальної екологічної проблеми. Представниками цього етапу були Е.Вайцеккер, Д.Воутер, Ш.Деш, Е. та Х.Ловінси, Й. Рандерсон, М. Сміт, П.Стасинопулос, К.Харгроуз та інші.

Метою дослідження є аналіз еволюції поглядів представників Римського клубу на глобальну екологічну проблему починаючи з 1971 року, а також відображення переходу від узагальнених прогнозів до формування практичних методів вирішення глобальних екологічних проблем.

**Виклад основного матеріалу.** Глобальні проблеми, в тому числі глобальна екологічна проблема, привернули увагу вчених у 70-х роках ХХ століття. Значну роль у висвітленні та прогнозуванні глобальної екологічної проблеми відіграє діяльність дослідників Римського клубу. Римський клуб – це міжнародна громадська організація, яка розпочала діяльність у 1968 році з зустрічі в Академії деї Лінчеї в Римі, звідки походить його назва [1].

Першим президентом Римського клубу став італійський бізнесмен та видатний гуманіст А.Печчеї. Римський клуб об'єднує представників світової політичної, фінансової та культурної еліти.

Діячі Римського клубу поставили перед собою такі головні цілі:

1) привернути увагу світової спільноти до глобальних проблем за допомогою своїх доповідей;

2) надати суспільству методику, завдяки якій можливо було б науково аналізувати «труднощі людства», які пов'язані з фізичною обмеженістю ресурсів Землі, стрімким зростанням виробництва та споживання;

3) підказати суспільству, які заходи воно має здійснити, щоб розумно вести справи та досягти «глобальної рівноваги» [2, с. 10].

Замовлення Римського клубу передбачало визначення лише теми дослідження та гарантувало фінансування наукових досліджень, але жодним чином не впливало на хід та результати досліджень. Доповіді Римському клубу містили різні сценарії світового розвитку, побудовані на основі використання електронних обчислювальних машин.

Перші дослідження Римського клубу стосувалися глобальних проблем, що виникають у процесі взаємодії людини із навколишнім середовищем. Перший прототип досліджень Римського клубу був створений Дж.Форрестером, який запропонував розробити та запровадити модель, що імітувала б світові процеси. Форрестер створив просту, але всеохоплюючу математичну модель взаємозалежності таких параметрів: чисельність населення, забруднення навколишнього середовища, обсяг капіталовкладень, використання невідновлювальних ресурсів, виробництво продовольства. Його заслугою є спроба використовувати математичні методи та електронні обчислювальні машини для створення варіанта моделі економічного розвитку суспільства. Дані досліджень Форрестера були опубліковані в його книзі «Світова динаміка» в 1971 році, в якій передбачалася неминучість екологічної катастрофи світу в разі збереження сучасних масштабів природокористування [3, с. 126].

У 1972 році у якості першої доповіді Римському клубу було представлено книгу «Межі зростання», підготовлену Д. та Д. Медоузами, Й.Рандерсом та У.Беренсом, які систематизували та продовжували дослідження Форрестера. Основний висновок авторів

книги полягає в тому, що надзвичайну загрозу для людства являє можлива в майбутньому екологічна катастрофа, що буде спричинена зростанням чисельності населення, зростанням промисловості та посиленням забруднення планети. Світова модель була побудована спеціально з метою дослідження п'яти основних глобальних процесів: швидкої індустріалізації; зростання численності населення; зростання дефіциту продуктів споживання; вичерпання запасів невідновлювальних ресурсів; деградації природних ресурсів.

За допомогою комп'ютерного моделювання автори доповіді отримали декілька альтернативних сценаріїв розвитку світової системи в ХХІ столітті. Якщо будуть збережені сучасні темпи зростання чисельності населення, індустріалізації, забруднення навколишнього середовища, виробництва продовольства та вичерпання ресурсів, впродовж наступного століття світ досягне меж зростання. Це призведе до неочікуваного та неконтрольованого скорочення чисельності населення та різкого скорочення обсягу виробництва. Автори запропонували альтернативу першому сценарію розвитку, яка передбачає зміну тенденцій зростання та перехід на шлях довгострокової сталої економічної та екологічної стабільності. І якщо людство вирішить обрати цей альтернативний шлях, воно має якомога швидше розпочати працювати для його реалізації.

Автори зазначають, що основною характеристикою існуючої моделі природокористування є експоненціальне зростання споживання обмежених природних ресурсів, яке може призвести до їх вичерпання у майбутньому. Саме за цих умов виникає можливість глобальної катастрофи [4, с. 152].

Ця характеристика моделі посилюється негативними та позитивними зворотними зв'язками. Під позитивними зворотними зв'язками автори мають на увазі процеси, в яких вторинні дії посилюють первинні тенденції. Прикладом позитивних зворотних зв'язків може бути процес посилення глобального потепління в результаті зростання викидів метану, або ж процес накопичення товарів в разі їх дефіциту, що сприяє подальшому зростанню дефіциту товарів тощо. Під негативними зворотними зв'язками маються на увазі самообмежувальні процеси. Наприклад, виробництво здійснюється з метою задоволення потреб споживачів та веде до зростання чисельності населення, але водночас призводить до збільшення темпів забруднення навколишнього середовища, що спричиняє підвищення смертності населення та стримує зростання його чисельності.

В 1992 році вийшла в світ книга Д.Медоуза та його співавторів «За межами зростання: глобальна катастрофа чи стабільне майбутнє». Хоча ця книга не є черговою доповіддю Римському клубу, але вона є продовженням ідеї, що була започаткована першою та надзвичайно важливою доповіддю «Межі зростання». Головним висновком цієї роботи є неможливість подальшого ігнорування факту втрати планетою Земля здатності до самопідтримання. Медоуз вважає, що «загальне навантаження на навколишнє середовище з боку людства перевищило здатність планети до самопідтримки» ще у 1980-х роках [5, с. 87]. Він зазначає, що тропічні ліси вирубуються в недопустимих масштабах, виробництво зерна вже більше не задовольняє потреби дедалі більшої кількості населення, зросли побоювання науковців щодо глобального потепління через щорічне зростання викидів парникових газів в атмосферу.

У 2006 році була опублікована третя книга Медоуза зі співавторами – «Межі зростання. 30 років потому», в якій констатувалося, що на сьогоднішній день людство продовжує рухатися до загальної катастрофи і не здійснює заходів, аби запобігти їй. Ще не пізно перейти на шлях сталого розвитку, але 35 років вже втрачено, і тому буде набагато важче щось змінити.

Друга доповідь Римському клубу «Людство на роздоріжжі» від 1974 року була підготовлена американським кібернетиком М.Месаровичем та німецьким механіком Е.Пестелем. У ній запропоновано більш конкретну модель, яка розглядала світ у розрізі 10 географічних регіонів (5 розвинутих та 5 таких, що розвиваються), ієрархічних рівнів, а також різних сфер світового господарства. На відміну від попередньої доповіді вона не

містила прогноз щодо глобальної катастрофи, але передбачала неминучість регіональних криз – енергетичних, продовольчих, демографічних і, звісно, екологічних, які відбудуться навіть раніше, ніж вважали Форрестер та Медоуз. Автори цієї доповіді передбачали, що спочатку ці кризи відбудуться в розвинутих регіонах світу, а згодом і в країнах, що розвиваються. Концепція «органічного зростання», запропонована Месаровичем та Пестелем, полягала не в припиненні економічного зростання в якійсь критично допустимій точці «глобальної рівноваги», а в подальшому розвитку всіх елементів системи, але тільки у формі «органічного зростання», яка передбачає відмову від стихійного саморозвитку на користь свідомого регулювання [6, с. 149–154]. Згідно з цією концепцією кожен регіон світу має виконувати свою особливу функцію, подібно клітці живого організму. Ця концепція була цілком прийнята Римським клубом і досі залишається однією з основних відстоюваних ним ідей.

Ця стратегія знайшла відображення у ще одній доповіді Римському клубу «За межами зростання» від 1989 року, автором якої є Е.Пестель. У ній обговорено актуальні проблеми «органічного зростання» і перспективи їх подолання з урахуванням досягнень науки і техніки; розроблено системну математичну модель світу, яка досліджувала взаємозв'язки між всеохоплюючим процесом індустріалізації, зростанням чисельності населення, недоїданням, виснаженням невідновлювальних природних ресурсів та погіршенням стану навколишнього середовища. Пестель виклав новий підхід до розвитку світу, в основу якого покладено тезу про зменшення впливу економіки на природу [7, с. 84].

Під впливом значної критики песимістичності доповідей, які прогнозували настання глобальної екологічної катастрофи, автори наступних доповідей Римському клубу почали акцентувати увагу не на описі майбутніх загроз та криз, а на аналізі шляхів їх запобігання. Автор доповіді, Д.Воутер, під назвою «Врахування природи», що була опублікована в 1994 році, наводить етичні, історичні, економічні та екологічні аргументи на користь включення екологічних факторів до алгоритму вимірювання «фіскального здоров'я» країн. Загальним висновком книги є ґрунтовні аргументи на користь «включення екологічних активів у систему національних рахунків», оскільки це передбачатиме «плату за використання природи» [8, с. 291]. Автор також наводить приклади можливого опору «платі за використання природи», але при цьому показує логічність аргументу на користь такої плати: «Незалежно від методів корегування ВВП всі вони передбачатимуть розрахунок витрат на амортизацію, виснаження або просто споживання природних товарів, що так чи інакше відображає їхню оціночну вартість. Очевидно, що в уяві нашого суспільства природа – це сам Бог, а тому будь-які спроби плати за використання природи вважатимуться актами блюзнірства. Ця реакція доволі зрозуміла, але ми відповімо на неї так, що тоді прихильникам цього погляду слід аналогічним чином ставитися до тих, хто експлуатує природу Бога, вважаючи це також блюзнірством» [8, с. 279].

Автор доповіді закликає експертів до досягнення консенсусу щодо застосування методології, яка включає оцінювання вартості невироблених природних активів для подальшого розрахунку «екологічно-скоригованого внутрішнього продукту (ЕВП)» [8, с. 294]. На нашу думку, цей заклик є доволі наївним або хитромудрим, оскільки такому консенсусу заважатиме добре відома і непереборна проблема – відсутність і принципова неможливість існування єдиного методу грошової оцінки екологічних втрат, оскільки вартість природи об'єктивно не існує, якими б розумними не були засоби її вимірювання.

«Грошова вартість» будь-якої частини природи, якій загрожує так званий «розвиток», будь-то дерево, птах, жива істота, – це сума грошей, яку кожна людина в світі готова прийняти в якості компенсації за її втрату. І навіть, якщо хтось матиме право на таку компенсацію, наприклад за чисте повітря чи воду, їхньою вартістю буде та, яку він сам назве, тобто та сума грошей, яку він прийняв би як компенсацію за їх втрату, а не сума, яку він зміг або захотів би сплатити для недопущення їх втрати. Саме в цьому полягає принцип Парето, згідно з яким при ухваленні рішення щодо корисності того чи іншого проекту для суспільства його користь має оцінюватися з погляду на те, що приймуть в якості компенсації ті, хто втрачають.

Абстрагуючись від проблеми вартісного оцінювання елементів природи, автор також аналізує методи «очищення» ВВП, тобто вилучення з нього витрат на подолання наслідків екологічних катастроф та на оборону. Автор вважає, що набагато більш надійним методом боротьби з численними неекономічними наслідками традиційного економічного зростання, що оцінюються через ВВП, є розроблення системи показників, в якій кожен показник оцінюється через наслідки дій суб'єктів діяльності. Врешті-решт, ще з давньогрецького міфу про Мідаса було відомо, що коли все зводиться до золота, тоді поняття «вартість» взагалі втрачає сенс.

Наступною доповіддю, що враховувала екологічний фактор як основоположний фактор економічного зростання була доповідь 1998 року «Фактор чотири: подвоєння багатства, двократна економія ресурсів», авторами якої були Е.Вайцеккер, Е.Ловінс та Х.Ловінс. Відправною точкою цієї доповіді є перша доповідь Римському клубу «Межі зростання» (1972 рік). Але цього разу дослідники висловлюють оптимізм і наводять методи повернення Землі у стан рівноваги. «Фактор чотири» полягає в тому, що продуктивність ресурсів може і має збільшитися в чотири рази. Відтак людство може жити в два рази краще і водночас витратити в два рази менше. В цій доповіді міститься опис технологій, що дозволять збільшити продуктивність ресурсів в чотири і більше рази.

Автори наводять сім аргументів на користь ефективного використання ресурсів: по-перше, ефективне використання ресурсів покращує якість життя; по-друге, воно сприяє боротьбі з відходами та, відповідно, зменшенню забруднення, яке можна ототожнити зі спрямуванням ресурсів не за призначенням; по-третє, воно зазвичай приносить прибуток; по-четверте, воно значною мірою реалізується за допомогою ринкових механізмів; по-п'яте, гроші, що вивільняються завдяки запобіганню втрат, можна використовувати для вирішення інших нагальних потреб; по-шосте, воно призводить до економії ресурсів та зменшує залежність від них, а тому є джерелом підвищення безпеки; по-сьоме, воно сприяє зростанню кількості робочих місць.

Автори надають 50 прикладів чотирикратного збільшення продуктивності ресурсів в чотири рази (20 прикладів удосконалень у використанні енергії, 20 прикладів збільшення продуктивності використання матеріалів, в тому числі ефективне використання води, 10 прикладів збільшення продуктивності роботи транспорту). Автори закликають до зміни існуючої структури стимулів. «Історично ця структура розвивалась таким чином, щоб стимулювати дедалі більш повне використання природних ресурсів задля підтримки технологічного прогресу», а проблема підвищення продуктивності цих природних ресурсів не розглядалася [9, с. 140].

Також розглянуто питання екологічної податкової реформи (ЕПР). Автори нагадують, що ще британський економіст Артур Пігу вважав, що для економіки буде добре, якщо за споживання загальних благ платитиметься справедлива ціна [9, с. 203]. Існує сотня способів поганої реалізації ЕПР, що завдаватиме шкоди економіці та знижуватиме довіру громадськості до податкових органів. Автори запропонували нейтральне по відношенню до доходу, поступову довгострокову реструктуризацію системи оподаткування використання ресурсів: «У першому наближенні реальні ціни для кінцевого споживача енергії або первинних ресурсів мають збільшуватися приблизно на 5% у рік впродовж 20 років, а ще краще – впродовж 40 і більше років» [9, с. 204]. Загалом автори аналізують велике коло питань, починаючи зі сталого розвитку та різних проявів екологічних катаклізмів і закінчуючи взаємозв'язком між навколишнім середовищем та торгівлею.

Ця доповідь викликала деякі критичні зауваження з приводу того, що подвоєння багатства водночас зі зменшенням вдвічі використання природних ресурсів неможливе та вводить в оману людство. Незважаючи на критику ця доповідь стала важливим внеском у подальший розвиток людства. Її загальним висновком є те, що замість глобальної катастрофи після 2050 року можливо очікувати одночасну стабілізацію чисельності населення та промислового виробництва при зниженні рівня забруднення навколишнього середовища.

Наступною доповіддю, де передусім розглядалося покращення екологічної ситуації в світі, є книга «Фактор 5 – перетворення економіки завдяки 80-відсотковому покращенню

продуктивності природних ресурсів» 2009 року, авторами якої були Е.Вайцеккер, К.Харгроуз, М.Сміт, Ш.Деш, П.Стасинопулос. Основна ідея доповіді – «п'ятикратне (80-відсоткове) зниження навантаження на навколишнє середовище, тобто виконання «фактора п'ять» при виробництві одиниці продукції, є можливим» [10, с. 3]. В доповіді продемонстровано, яким чином можна досягти п'ятикратного зростання в чотирьох дуже важливих секторах економіки – будівництві, промисловості, сільському господарстві та транспорті.

Доволі значна частина доповіді присвячена політиці змін. Автори показують, що в результаті дії «ефекту бумерангу» («парадокс Джевонса» або «постулат Казума-Брукса») навантаження на екосистему не можна зменшити лише через підвищення ефективності. «Ефект бумерангу» полягає в тому, що досягнення зростання ефективності, необхідне для зниження навантаження на природні ресурси, одразу ж нівелюється зростанням споживання, що спричиняє подальше зростання споживання ресурсів. На думку авторів, для подолання «ефекту бумерангу» необхідна політика стабільно зростаючих цінних сигналів, яка спрямована на протидію надмірному витрачання ресурсів та надмірному їх споживанню. Водночас необхідно запровадження балансу між державною політикою та саморегулюванням у сфері використання ресурсів [11, с. 8].

Автори закликають до широкомасштабного впровадження засобів зниження попиту на енергію, яка виробляється на основі викопного палива, води та інших матеріалів, а також до координації дій в цій сфері. В ідеалі ці засоби мають впроваджуватися при спорудженні нових будинків, але можуть встановлюватися в існуючих будинках, в масштабах регіону або країни, у розвинутих країнах або країнах, що розвиваються. Автори наводять такі можливі приклади: збирання дощової води через створення мікрогребель, каналів, а також використання та повторне використання міських стічних вод для приміського сільського господарства. Ще одним позитивним наслідком скорочення споживання ресурсів автори вважають можливість залучення в економіку додаткової робочої сили, тобто створення нових робочих місць.

У 2012 році, тобто через 40 років після першої доповіді «Межі зростання», Римський клуб представив нову доповідь «2052: глобальний прогноз на найближчі 40 років» норвезького вченого Й.Рандерса, який був одним з авторів першої доповіді. Автор прогнозує загострення екологічної проблеми та пропонує заходи щодо поліпшення ситуації. На думку автора, одним з головних питань є те, «як швидко відбудеться перехід до сталого розвитку... перехід до сталості вже розпочався, але все ще знаходиться на початковій стадії» [12, с.13]. Перехід вимагатиме докорінних змін у різних системах, які визначають поточні тенденції глобального розвитку.

На переконання автора, ситуація у наступні 40 років значно залежатиме від того, як реагуватиме суспільство на важливі зміни, спричинені припиненням домінування неконтрольованого капіталізму; уповільненням або навіть припиненням економічного зростання; кінцем панування традиційної демократії; конфліктом між поколіннями та дестабілізацією кліматичних умов.

Стурбованість «виходом за межі і руйнацією» була вперше висловлена у звіті «Межі зростання» (1972 рік), але автор у своєму прогнозі схиляється до так званого «сценарію 3». Згідно з цим сценарієм, катастрофа внаслідок дефіциту невідновлюваних ресурсів і небезпечного забруднення середовища станеться не раніше середини ХХІ століття, і відтермінує катастрофу використання технологій. «Прогноз на 2052 рік – це прогноз виходу за межі через уповільнену реакцію суспільства на збільшення викидів парникових газів вище критичного для сталого розвитку рівня протягом життя поколінь. Це прогноз уповільнення зростання споживання (і скорочення споживання у багатих країнах), частково внаслідок витрат на нейтралізацію кліматичної проблеми» [12, с. 305]. Світ «виходитиме за межі» і до 2052 року, але «вихід за межі» і руйнація реально стануться тільки після того як сягне максимуму середньодушове споживання і середня температура повітря на Землі перевищить критичний поріг у 20С.

Вплив людей на екологію, який постійно посилюється починаючи з 1972 року, посилюватиметься й надалі, набуваючи міжпланетарного характеру. Коли цей вплив наближається до межі, суспільство зазвичай реагує на це, але із запізненням. «Зараз людський попит на біосферу перевищує біологічні можливості Землі приблизно на 40%» [12, с. 311]. При кожному виході за межі людство має повернутися назад до сталості, чи то через «контрольоване скорочення», чи то через «природні катастрофи». Світ ще не пережив великомасштабну руйнацію навколишнього середовища. Ця проблема піддається вирішенню в принципі, але це важко зробити на практиці.

В доповіді також йдеться про заходи, яких має вжити світове суспільство. Це підвищення енергоефективності, перехід до відновлюваної енергії, припинення знищення лісів, інвестування у технології отримання та зберігання вуглецю. Всі вони технічно можливі і не надто витратні, і якщо вони здійснюватимуться належним чином, це не призведе до зниження зайнятості. В разі зниження облікової ставки та більш реалістичного ціноутворення багато сприятливих для клімату рішень будуть конкурентними за поточних цін.

На нашу думку, цей прогноз на 40 років є дуже корисним і сміливим. Його корисність насамперед в тому, що він вказує на необхідність підвищення соціальних інвестицій у відповідь на глобальне потепління, яке змінить характер споживання.

**Висновки.** До 70-х років ХХ століття екологічний фактор взагалі не досліджувався в якості фактора, що стимулює або обмежує економічне зростання. Дослідники Римського клубу першими почали намагатися привернути увагу суспільства до загострення екологічної ситуації, яка може призвести до глобальної катастрофи в майбутньому. Перші моделі дослідження та прогнозування тенденцій світового розвитку на основі застосування електронних обчислювальних машин з'явилися на початку 70-х років ХХ століття у вигляді доповідей Римському клубу. Вони дозволили зробити передбачення щодо можливості глобальної екологічної катастрофи за умов збереження поточних масштабів природокористування.

Песимізм перших доповідей було піддано гострій критиці. Під її впливом науковці Римського клубу з 1990-х років почали акцентувати увагу не лише на описі сучасних та майбутніх криз, а й займатися пошуком економічних і технологічних шляхів вирішення глобальної екологічної проблеми. Доповіді Римському клубу відіграли надзвичайно важливу роль в сучасному розумінні необхідності запровадження сталого розвитку.

#### **Список використаних джерел**

1. Адукатар : часопис [Електронний ресурс]. – 2004. – № 3. – Режим доступу : [http://adukatar.net/wp-content/uploads/2009/12/Shans\\_3.pdf](http://adukatar.net/wp-content/uploads/2009/12/Shans_3.pdf).
2. Бондаренко А. Програма Римського клубу по решению глобальных проблем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://andreybondarenko.com/rome-club.pdf>.
3. Форрестер Дж. Мировая динамика / Форрестер Дж. – М. : Наука, 1999. – 379 с.
4. Meadows D., Meadows D., Randers J., Behrens W. Limits to growth – A Report to the Club of Rome. Universe Books. – 1972. – P. 205.
5. Meadows D., Randers J., Meadows D. Beyond the Limits: Confronting Global Collapse, Envisioning a Sustainable Future. Chelsea Green Publishing Company. – 1993. – P. 320.
6. Mesarovic M., Pestel E. Mankind at the Turning Point. The Second Report to the Club of Rome. Dutton; 12nd Ptg edition. – 1974. – P. 210.
7. Pestel E. Beyond the Limits to Growth. – A Report to the Club of Rome. Universe Pub. – 1989. – P. 191.
8. Dieren W. Taking nature into account: toward a sustainable national income- A report to the Club of Rome. Copernicus (New York). – 1995. – P. 332.
9. Weizsäcker E., Lovins A., Lovins L. Factor Four: Doubling Wealth, Halving Resource Use - A Report to the Club of Rome. Earthscan. – 1998. – P. 224.

10. Weizsacker E., Hargroves C., Smith M., Desha C., Stasinopoulos P. Factor 5 – Transforming the Economy through 80% Improvements in Resource Productivity - A Report to the Club of Rome. Routledge – 2009. – P. 448.

11. Фактор пять. Формула устойчивого роста. Доклад Римского клуба / [Вайцзеккер Э., Харгроуз К., Смит М. и др.]. – М. : АСТ-ПРЕСС КНИГА, 2013. – 368 с.

12. Randers J. 2052: A Global Forecast for the Next Forty Years. Chelsea Green Publishing. – 2012. – P. 416.

---



А. С. ГЛУЩЕВСЬКА

## ВПЛИВ ТНК АВТОМОБІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ФРН НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇН, ЩО ПРИЙМАЮТЬ (НА МАТЕРІАЛАХ VOLKSWAGEN GROUP ТА МЕКСИКИ)

Стаття присвячена вивченню економічних ефектів від присутності транснаціональних корпорацій автомобільної галузі для приймаючих країн. Доведено, що обсяг вкладених прямих капіталовкладень позитивно корелює з темпами економічного зростання реципієнта прямих іноземних інвестицій. Короткий огляд системи міжнародного виробництва автомобільних ТНК ФРН засвідчив факт неспинного переміщення виробничих потужностей у регіон Латинської Америки, якому притаманний динамічний розвиток навіть в умовах посткризової нестабільності світового господарства. Підвищення добробуту Мексики пов'язано з вкладенням в її економіку високоякісних інвестицій автомобільними ТНК внаслідок вигідного географічного положення, наявності дешевої робочої сили та розвинутої сировинної бази. На основі проведеного системного аналізу автор приходиться до висновку, що описані двосторонні міжнародні економічні відносини в межах Мексика – Volkswagen AG справляють позитивний вплив на обох акторів. Так, для Volkswagen Group це суттєве зниження кінцевої собівартості продукції, а для мексиканської економіки – зростання експортного потенціалу та показника національного капіталоутворення, підвищення рівня кваліфікації робочої сили, опанування нових технологій і, таким чином, залучення Мексики до глобальних економічних процесів та єдиного економічного простору.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, міжнародне виробництво, приймаюча країна, прями іноземні інвестиції, автомобільна промисловість, економічне зростання.

## ВЛИЯНИЕ ТНК АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ФРГ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН (НА МАТЕРИАЛАХ VOLKSWAGEN GROUP И МЕКСИКИ)

Статья посвящена изучению экономических эффектов от присутствия транснациональных корпораций автомобильной отрасли для принимающих стран. Доказано, что объем вложенных прямых капиталовложений положительно коррелирует с темпами экономического роста реципиента прямих иностранных инвестиций. Обзор системы международного производства автомобильных ТНК ФРГ засвидетельствовал факт непрерывного перемещения производственных мощностей в регион Латинской Америки, которому присуще динамичное развитие даже в условиях посткризисной нестабильности мирового хозяйства. Повышение благосостояния Мексики связано с вложением в ее экономику высококачественных инвестиций автомобильными ТНК вследствие выгодного географического положения, наличия дешевой рабочей силы и развитой сырьевой базы. На основе проведенного системного анализа автор приходит к выводу, что описанные двусторонние международные экономические отношения в рамках Мексика – Volkswagen AG оказывают положительное влияние на обоих. Так, для Volkswagen Group это существенное снижение конечной себестоимости продукции, а для мексиканской экономики – рост экспортного потенциала и показателя национального капиталообразования, повышение уровня квалификации рабочей силы, освоение новых технологий и, таким образом, приобщение Мексики к глобальным экономическим процессам и единому экономическому пространству.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, международное производство, принимающая страна, прямые иностранные инвестиции, автомобильная промышленность, экономический рост.

## THE INFLUENCE OF GERMAN AUTOMOBILE INDUSTRY TNCs ON ECONOMIC GROWTH OF HOST COUNTRIES (BASED ON VOLKSWAGEN GROUP AND MEXICO DATA)

This article is devoted to the study of the economic effects imposed by the presence of transnational corporations in automotive industry on the host countries. The paper shows that the amount of the direct investment is positively correlated with the pace of economic growth of the foreign direct investment recipient. Overview of the system of international production of German automotive TNCs underlined the fact of continuous movement of production facilities in Latin America – the region with dynamic development even within the terms of the post-crisis volatility of the global economy. Increasing prosperity of Mexico is closely related to the investment of a high quality provided in its economy by the automotive TNCs. The key factors are advantageous geographical location, cheap labour force and developed raw materials base. On the basis of the system analysis the author concludes that the bilateral economic relations within the chain Mexico – Volkswagen AG have a positive impact on both actors. Thus, the positive effects for the Volkswagen Group include a significant reduction in the final cost of production, while the Mexican economy benefits from the growth of export potential and domestic capital formation, improvement in the workforce skills, and development of new technologies. This, in turn, empowers Mexico as a player in the global economic processes

*and a single economic space.*

**Keywords:** *transnational corporations, international production, host country, foreign direct investment, automotive industry, economic growth.*

**Постановка проблеми.** Посилення ролі прямих іноземних інвестицій у розвитку міжнародних економічних відносин призвело до трансформації усієї системи світового господарства і переходу від «економіки ринку», заснованої на торгівельних зв'язках, до «економіки виробництва», в основі якої покладено інвестиційну діяльність. Нова модель світового господарства і міжнародних економічних відносин передбачає глобальне транскордонне співробітництво і гегемонію потужних стратегічних альянсів та багатонаціональних корпорацій, які стимулюють розвиток єдиного світового економічного простору та послаблюють роль держави як економічного агента.

Користуючись перевагами інтерналізації, розміщення та власності, ТНК як головний актор у міжнародних економічних відносинах охоплює та контролює цілі галузі світового господарства, акумулює і перерозподіляє значні інвестиційні та фінансові потоки, стимулює інноваційну діяльність, інтенсифікує розвиток світової економіки.

Проте, для приймаючої країни акцепт ПІІ може означати не тільки покращення кількісних та якісних показників розвитку (зниження безробіття, позитивний торгівельний баланс, підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому, запровадження нових технологій виробництва продукції, численні інновації), а й можливе перетворення в місце накопичення морально застарілих та екологічно небезпечних технологій, експансію іноземними агентами найбільш розвинених галузей економіки чи, навпаки, нав'язування неперспективних напрямків в системі корпоративного розподілу праці. Погіршення кон'юнктурного циклу в країні, що приймає іноземні капіталовкладення, загрожує різким скороченням рівня виробництва на закордонних філіях ТНК або ж навіть його повним згортанням, відповідно, і погіршенням рівня добробуту країни. Трансфертне ціноутворення, встановлення монопольних цін на кінцеву продукцію, відсутність законодавчої бази щодо регламентації діяльності ТНК та неможливість регулювання з боку держав та міжнародних організацій, тенденція до спрощення міжнародних економічних операцій до внутріфірмових ТНК вказує на неоднозначний характер впливу корпорацій на економічне зростання приймаючих країн.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Теоретичні засади взаємовідносин ТНК та приймаючих країн розглядає у своїх численних публікаціях український науковець, провідний фахівець у галузі міжнародних фінансів О.І. Рогач. Зокрема, у своїй роботі «Міжнародні інвестиції» автор характеризує такі найголовніші аспекти впливу на економічне зростання країн-реципієнтів прямих іноземних інвестицій, як роль транснаціональних корпорацій у процесі капіталоутворення приймаючих країн, в тому числі і у зміні динаміки експорту в акцептантів ПІІ, розглядає місце ТНК у передачі технологій, розвитку людських ресурсів, зростанні зайнятості та формуванні бази управлінських знань [1, с.389–527]. Так, у книзі «Транснаціональні корпорації» в межах аналізу впливу ТНК на приймаюче середовище автор наголошує на численних позитивних економічних ефектах від присутності корпорацій – це і полегшення формування ринкового середовища, здійснення структурних зрушень в економіці, модернізація порівняльних переваг країни, що приймає ПІІ, а також адаптація структури її національної економіки до вимог інноваційного процесу. Саме ці параметри, на думку науковця, і визначають якість вкладених інвестицій. Під високоякісними ПІІ він розуміє такі капіталовкладення, що мають інтенсивні прямі та зворотні зв'язки з внутрішнім сектором економіки, з сильною експортною орієнтацією або відчутним ефектом розширення технології та знань [2, с.224–306].

Глобальна автомобільна промисловість – висококонцентрована галузь, 75% загальносвітового виробництва в межах якої припадає на шість транснаціональних корпорацій [3, с.16]. Тому ґрунтовне вивчення впливу операцій ТНК на економічне зростання приймаючих країн саме на матеріалах автомобільної галузі становить значний науковий інтерес і практичну цінність.

Розглядаючи сучасні тенденції та перспективи розвитку глобальної автомобільної промисловості на 2020 рік, спеціалісти аудиторської компанії "Deloitte" у своїй доповіді підкреслюють, що у посткризовий період глибокі структурні зрушення відбулись і в автомобільній галузі. Прагнення до усунення надлишкових виробничих потужностей та зниження собівартості кінцевої продукції спричинили докорінну перебудову системи міжнародного виробництва транснаціональних автокорпорацій. Уніфікація глобальних платформ архітектури автомобіля та конвергенція деяких бізнесових структур різних галузей та рівнів здавалась логічним кроком до трансформації системи взаємозв'язків в окремій індустрії. Значних змін зазнала і географічна конфігурація глобального ланцюгу створення вартості ТНК – перенесення та максимальна концентрація виробничих потужностей в Індії, Китаї та зоні вільної торгівлі НАФТА має в основі цілком обґрунтовані економічні мотиви [4, с.2].

Підтверджує дану тезу і викладач Гарвардської бізнес-школи Джефрі Джонс. У своєму дослідженні "Multinational strategies and developing countries in historical perspective" він приходиться до висновку, що на сучасному етапі розвитку світової економіки найбільш вигідним для транснаціональних корпорацій капіталовкладенням є пряме іноземне інвестування в країни Азії та Латинської Америки – країни з надшвидкими темпами економічного зростання, причому це твердження стосується будь-якої галузі промисловості та, відповідно, бізнес-спеціалізації ТНК [5, с.45].

Теоретичні доробки професора Джонса підтверджуються і статистичними даними, наданими у «Доповіді про світові інвестиції – 2012» – щорічному виданні Конференції Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку. Так, приплив прямих іноземних інвестицій у Латинську Америку та Карибський басейн протягом 2011 року збільшився на 17% та досяг 217 млрд дол. Аналітики наголошують, що позитивна динаміка інвестування у даний регіон зберігається за рахунок активних капіталовкладень у країни Південної Америки, де зафіксовано збільшення потоків ПІІ на 34%. Вищенаведена тенденція пояснюється розширенням споживчих ринків, високими темпами економічного зростання та наявністю природних ресурсів на теренах регіону Півдня [6, с.52–55].

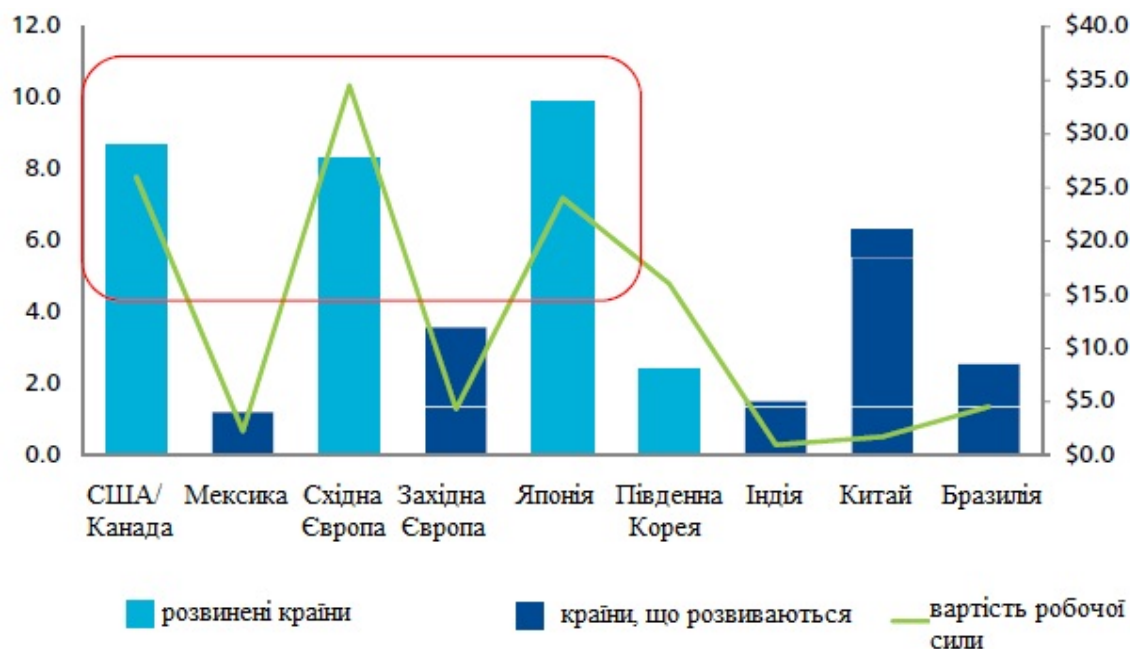
Подібна до загальносвітової тенденція до прямих капіталовкладень в економіку країн Азії та Латинської Америки та перенесення виробничих потужностей на їх терени зафіксована в останній аналітичній записці Об'єднання німецьких автовиробників (VDA), присвяченій дослідженню систем міжнародного виробництва ТНК автомобільної галузі ФРН та їх географічній диверсифікації за останні 15 років. Спеціалісти відзначають, що динамічна розбудова глобального ланцюга створення вартості німецьких автомобільних підприємств на сучасному етапі припадає на такі локації, як Китай, Індія та Мексика [7, с.10–13].

Дійсно, більшість дослідників сходяться на думці, що прямі іноземні інвестиції ТНК ФРН у країни Латинської Америки мають важливе значення для сталого розвитку регіону в цілому [8, с.256; 9, с.3]. З іншого боку, аналітики наголошують, що ці міжнародні економічні відносини набувають і для німецької сторони все більш значимого характеру [10, с.32–33; 11, с.5–6]. Наприклад, ще у 2002 році обсяг виробництва на зарубіжних філіях корпорацій ФРН у Латинській Америці загальною вартістю у 57 млрд євро майже в чотири рази перевищив показник експорту німецьких товарів та послуг у регіон (14,9 млрд євро), причому основна частина німецького виробництва припадала на Бразилію (19,8 млрд євро) та Мексику (26,7 млрд євро), що становило майже 5% ВВП кожної країни [12, с.160].

**Мета статті.** Головною метою статті є об'єктивна оцінка впливу діяльності транснаціональних корпорацій автомобільної галузі ФРН (зокрема, концерну "Volkswagen AG") на економічне зростання приймаючої ПІІ Мексики за наступними параметрами: вплив ТНК на процес капіталоутворення, динаміку обсягів експорту, розвиток потенціалу робочої сили, застосування продуктів НДДКР та передачу технологій.

**Виклад основного матеріалу.** Світова економічна криза прискорила глибокі структурні зрушення у глобальній автомобільній промисловості. Виробництво транспортних засобів – складний високотехнологічний процес, до якого залучено велику кількість

економічних акторів різних галузей промисловості. Так, сучасний автомобіль складається у середньому з 10 тис., а іноді з 12,5 тис. різноманітних деталей [13, с. 16]. Враховуючи, що на постачальників комплектуючих та стандартизованих компонентів припадає майже 2/3 собівартості кінцевої продукції [3, с. 16], цілком логічним кроком до зниження вартості транспортних засобів стало перенесення виробничих потужностей до центрів із відносно низькими видатками на виготовлення продукції – до Індії, Китаю чи країн-учасниць зони вільної торгівлі НАФТА.



**Рис. 1. Порівняльна діаграма кількості виготовлених автомобілів, млн шт., і вартості робочої сили в окремих країнах, дол./год. станом на 2008 р. (джерело: [4, с. 3])**

Географічна конфігурація системи міжнародного виробництва ТНК ФРН також зазнала значних змін. Прагнення до зниження собівартості продукції та посилення конкурентної боротьби на міжнародному ринку стали головним мотивом інтернаціоналізації виробництва автокорпорацій Німеччини. Станом на 2011 рік, провідні ТНК ФРН володіли понад 2000 заводами та цехами у більш ніж 70 країнах світу (у 2010 році цей показник сягав 1700 точок). За підрахунками спеціалістів, протягом 1990–2004 років відбулось небачене зростання кількості зарубіжних філій ТНК ФРН – на 170% із подальшим збільшенням зарубіжних потужностей на 60% [7, с. 4].

У 2010 році вперше виробництво автомобілів на закордонних філіях обсягом у 6 млн шт. перевищило аналогічні показники німецьких підприємств (в країні було виготовлено 5,6 млн транспортних засобів). Дані 2011 року закріпили та продовжили тренд: 7 млн проти 5,9 млн транспортних засобів [14, с.46]. Таким чином, зарубіжна діяльність ТНК ФРН автомобільної галузі характеризується більш високою активністю і демонструє зростання у 120%.

Система міжнародного виробництва автокорпорацій Німеччини має класичний вигляд: майже 44% загального обсягу зарубіжних філій знаходиться у країнах Східної Європи. Це пояснюється так званим «ефектом сусідства», ядром теорії просторових капіталовкладень, коли країни-реципієнти ПІІ знаходяться у безпосередній близькості до інвестора не тільки в географічному, а і в економічному, соціальному, культурному та історичному плані [16, с. 44].

Окреме місце у глобальному ланцюзі створення вартості ТНК ФРН автомобільної галузі посідає Китай – його частка зросла з 6% до 11% за рахунок потрібного збільшення виробничих потужностей вищевказаних корпорацій.

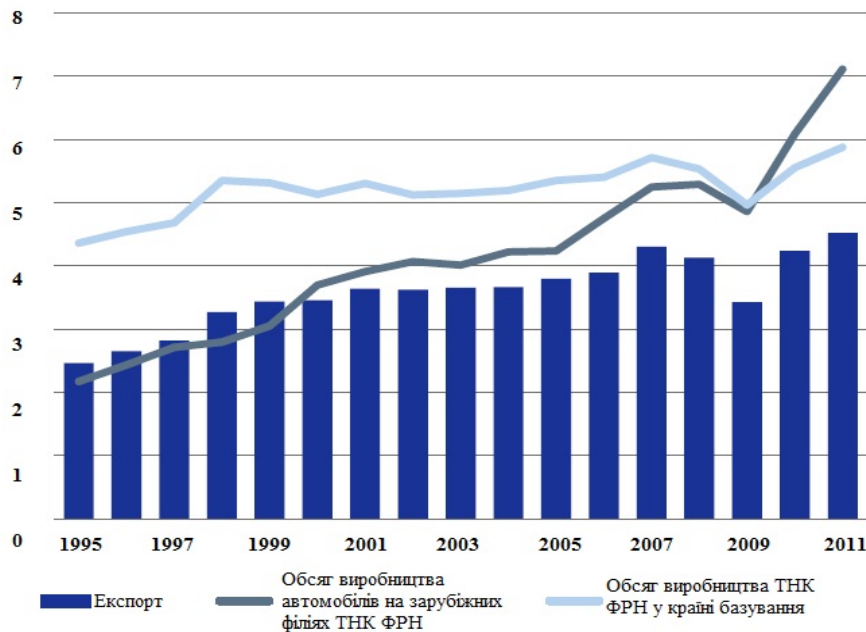


Рис. 2. Ретроспективна динаміка експорту та обсягів виробництва ТНК ФРН на зарубіжних філіях та у країні базування, 1995–2011 рр., млн євро (джерело: [15, с. 4])

Зона вільної торгівлі НАФТА є третім за величиною регіоном місцезнаходження філій, відділень та асоційованих компаній німецьких автовиробників. Тут розташований 351 об'єкт ТНК ФРН, тобто 20% усієї власності, що знаходиться поза межами країни базування. Відомо також, що протягом 1996–2010 рр. кількість даних об'єктів зросла більш ніж вдвічі.

Країни-учасниці іншого геоекономічного об'єднання, МЕРКОСУР, відіграють незначну роль у системі міжнародного виробництва німецьких автокорпорацій – їх частка складає лише 7% (121 об'єкт). Регіон Азії, навпроти, є стратегічним місцем локалізації виробничих потужностей – 400 об'єктів складають 24% зарубіжних активів ТНК ФРН. Натомість їх присутність в країнах Африки після невеликого зростання всередині 90-х рр. XX століття протягом 1996–2010 рр. скоротилась до 4%. Австралія та Океанія незмінно володіє 13 об'єктами глобального ланцюга створення вартості, а це становить лише 1% від зарубіжних активів ТНК автомобільної галузі ФРН [7, с.10].

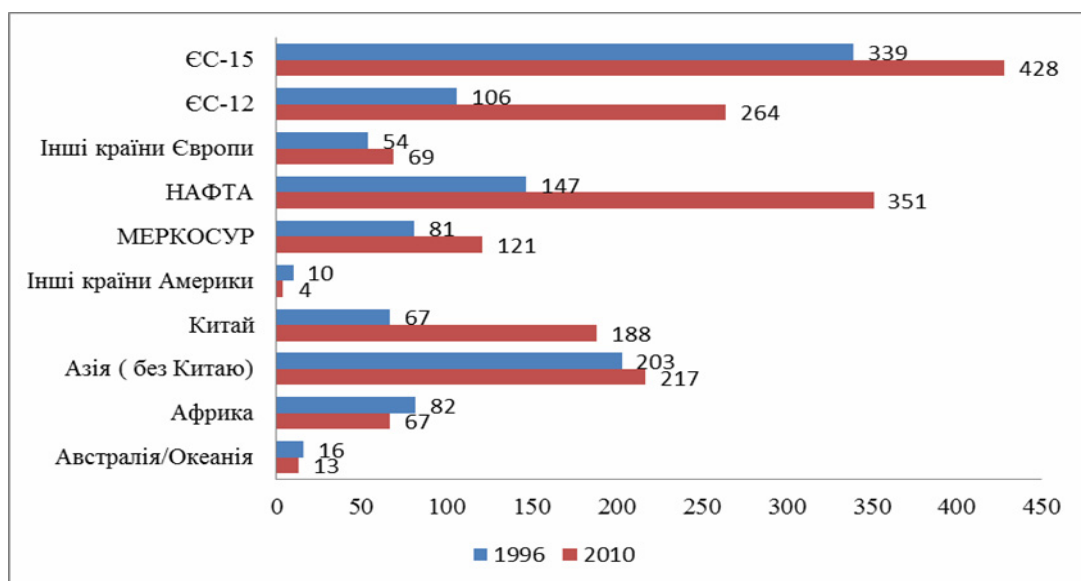


Рис. 3. Порівняльна діаграма розміщення виробничих потужностей автомобільних ТНК ФРН в окремих регіонах світу, на 1996 та 2010 рр. (джерело: [7, с. 5])

Сучасний стан та напрями розвитку географічної диверсифікації ТНК ФРН не лише підтверджує, а й повторює загальносвітову практику ведення міжнародного бізнесу в сфері автомобільної промисловості: країнами, що продемонстрували найбільший приріст (майже вдвічі) об'єктів системи міжнародного виробництва німецьких виробників транспортних засобів є такі країни, як Китай, Індія та Мексика. Так, протягом 1996–2010 рр. кількість зарубіжних виробничих потужностей ТНК ФРН в Китаї зросла більш ніж на 180% і нараховувала 188 об'єктів. Це на 2 п.п. менше за кількість подібних виробничих точок в усіх разом взятих країнах Азії [7, с.11–12].

Таблиця 1

**Динаміка зростання зарубіжних виробничих потужностей ТНК ФРН автомобільної галузі в окремих країнах, 1996–2008 рр., шт. об'єктів (джерело: [7, с. 12])**

	<b>Індія</b>	<b>Китай</b>	<b>Мексика</b>
<b>1996</b>	34	67	44
<b>2004</b>	52	137	88
<b>2010</b>	76	188	112

Присутність автомобільних ТНК та залучення їх до глобального ланцюга створення вартості місцевих виробників з Мексики зафіксовано ще у 1925 році. Головними порівняльними перевагами, якими володіла на той час Мексика, були дешева сировина та робоча сила, гнучке природоохоронне законодавство та можливість доступу на ринки Канади, США та інших країн Латинської Америки.

Вигідне географічне положення стало основною передумовою розвитку потужної експортної платформи – наявність розвиненої транспортної інфраструктури відкривала шляхи до усіх країн Південної та Північної Америки, а вихід до моря забезпечував безперешкодні поставки продукції на європейські та азійські ринки. Таким чином, у 1993 р. за показником вартісного обсягу експорт автомобілів, автозапчастин і легкових вантажівок входив до топ-10 експортних галузей Мексики, а у 2003 році вже знаходився у топ-3; у тому ж році Мексика займала 8 місце серед найбільших виробників автомобілів у світі, десяте – за обсягом експорту транспортних засобів. У 1993 році частка товарних позицій «легкові автомобілі», «автозапчастини» і «вантажівки» склала 13,4% загального експорту Мексики, в той час як в 2003 році вона збільшилась до 15%. Станом на 1993 рік, частка цих трьох галузей у загальносвітовому експорті з 2,3%, 2,4% і 1,9% відповідно зросла протягом 10 років до 2,7%, 3,9% і 9,8%. Отже, мексиканська продуктивність в трьох секторах автомобільної промисловості випереджала зростання світового експорту, висунувши Мексику в першу десятку експортерів з 1993 по 2003 рік [17, с.16–20].

Слід також зазначити, що за цей період сальдо торгівельного балансу підгалузі виробництва автозапчастин змінилося з позитивного на негативний, в той час як підгалузі легкового автомобілебудування і виробництва вантажівок збільшили свої позитивні сальдо, тобто Мексика імпортує більше автозапчастин і комплектуючих, ніж експортує, незважаючи на збільшення на 248% вартості експорту цієї підгалузі. Це статистично підтверджує факт переміщення виробничих потужностей ТНК на територію Мексики.

Дійсно, до 2003 року лише 8 з 18 автовиробників, продукція яких була представлена на мексиканському ринку, мали виробничі потужності всередині чотирьох основних автомобільних кластерів. Серед них можна назвати, наприклад, і кластер ТНК "Volkswagen AG" в штаті Пуебла, де з 1962 року розміщена стратегічно важлива група постачальників і представників суміжних галузей. Це частина кластеру Центральний Схід (Center East), до якого входять штати Ідальго, Мехіко, Морелос, і Тласкала. Тут концерн до сих пір отримує різноманітні запчастини, деталі та комплектуючі від 300 постачальників. Більшість виробників рівня Tier-1 в Пуебла мають німецьке походження, оскільки «Велика трійка» ТНК ФРН (Volkswagen, BMW, Daimler) вважали стратегічно необхідним розміщення постачальників такого рівня поряд із потужностями виробників комплексного обладнання, а

положення щодо «місцевої частки», тобто регулювання вмісту місцевих компонентів в іноземній продукції ще не вступило у законну силу (так, протягом 1995–1997 років цей показник становив 50%, у 1998–2000 роки – 56%, і з 2001 року зріс до 62,5%). Однак, така ситуація мала вкрай позитивні наслідки і для місцевих постачальників рівня Tier-2, надавши можливість мексиканським виробникам автозапчастин у конкурентній боротьбі за увагу німецьких Tier-1 підвищувати власну компетенцію.

Жорстка конкуренція серед великої кількості місцевих постачальників рівня Tier-2, Tier-3 та Tier-4 призвела до інтенсивного суперництва в галузі, коли конкуренти змагаються за отримання або навіть збереження своєї частки на місцевому ринку. Раціоналізація та автоматизація виробництва вимагає від них застосування у виробництві результатів НДДКР та складних технологій з метою підвищення стандартів продуктивності, які необхідні для задоволення підвищених потреб зарубіжних транснаціональних корпорацій. Саме таким чином продуктивність праці в галузі кінцевої продукції протягом 1993–2003 років зросла на 220%.

Цікавим кейсовим випадком можна вважати досвід концерну "Volkswagen AG" – за даними дослідження, він мав прямі зв'язки з 285 місцевими виробниками, які відповідали оголошеним критеріям ТНК. Допомігши 200 з них пройти сертифікацію за безпосередньої участі власного Інституту навчання та розвитку (Institute of Training and Development), корпорація вже до 2000 р. окупила 60% своїх прямих капіталовкладень у місцевих постачальників.

Цілком природно, що присутність автомобільних ТНК значно вплинула на якість робочої сили Мексики. Автомобільна промисловість стала головним роботодавцем у сфері виробництва, забезпечивши роботою 2004 році майже 20% робочої сили. Відтак, підвищення рівня кваліфікації відбулось природним шляхом внаслідок високої конкуренції серед економічно активного населення. Кожен робітник мав персональну зацікавленість у підвищенні рівня власної освіти, удосконаленні своїх навичок та майстерності через економічну мотивацію (вища кваліфікація – вища оплата праці).

Розвиток кластеру Пуебла та розширення діяльності "Volkswagen AG" також позитивно вплинули на удосконалення такого ресурсу, як людський капітал. Високий рівень кваліфікації персоналу у поєднанні з вигідним географічним положенням, наявністю індустриального парку і міжнародних постачальників в регіоні дозволили корпорації "Volkswagen" надати Мексиці право ексклюзивного виробництва моделей New Beetle та Bora і експортувати їх на ринки розвинених країн – в США й Канаду [18, с. 90–97].

**Висновки.** Динамічне розширення глобального ланцюга створення вартості автомобільних ТНК ФРН протягом останніх 15 років відбувалось за рахунок концентрації та локалізації виробничих потужностей навколо регіону Латинської Америки, особливо в Мексиці. Так, з позиції інвесторів, основними порівняльними перевагами даної країни є парадоксальне поєднання таких факторів, як надшвидкого темпу економічного зростання та низької вартості сировини та робочої сили, лояльного природоохоронного законодавства та вигідного географічного положення.

Присутність ТНК в автомобільній промисловості Мексики має однозначно позитивний економічний ефект. Прямі капіталовкладення корпорації "Volkswagen AG" можна оцінити як високоякісні ПІ, оскільки по мірі розширення системи міжнародного виробництва вищевказаної ТНК на теренах Мексики було зафіксоване динамічне зростання загального обсягу експорту, збільшення рівня зайнятості та кваліфікації економічно активного населення, підвищення рівня технологічної оснащеності місцевих виробників, а отже, і застосування ними нових технологій шляхом трансферту з каналів зарубіжних філій автомобільних ТНК.

#### **Список використаних джерел**

1. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : [підручник] / Олександр Ігорович Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.

2. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації : [підручник для ВУЗів] / Олександр Ігорович Рогач. – К. : ВПЦ «Київський університет», 2008. – 399 с.
  3. Кондратьев В. Автопром: Кризис и инновации / В. Кондратьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 3. – С. 12–21.
  4. A new era. Accelerating toward 2020 – an automotive industry transformed // Deloitte Touche Tohmatsu, 2009, 32 p.
  5. Geoffrey Jones. Multinational strategies and developing countries in historical perspective // Harvard Business School, 2010, 58 p.
  6. World investment report 2012. Towards a new generation of investment police // United Nations Conference on Trade and Development (Geneva, Switzerland), 2012, 239 p.
  7. Auslandsaktivitäten der Deutschen Automobilindustrie // Verband der Automobilindustrie (Berlin), 2011, 18 S.
  8. Rösler P.: Investitionen ausländischer Unternehmen in Lateinamerika// Brennpunkt Lateinamerika (Institut für Iberoamerika-Kunde Hamburg), Nummer 23-04, 2004, S. 249-264;
  9. Sangmeister H., Thimm L.A. Kann Lateinamerika von der Globalisierung des Kapitals Profitieren? // GIGA-Focus (Institut für Lateinamerika Studien), Nummer 9, 2007, S. 1–7.
  10. Nunnenkamp P., Agarwal J.P.: Lateinamerika im internationalen Wettbewerb um deutsche Direktinvestitionen// Kieler Diskussionsträge (Institut für Weltwirtschaft Kiel), Nummer 215, 1993, S. 1-52;
  11. Nunnenkamp P. Deutsche Auslandsinvestoren in der Entwicklungsländer – Falle? // Kieler Diskussionsträge (Institut für Weltwirtschaft Kiel), Nummer 164, 1991, S. 1–19.
  12. Rösler P. Ausländische Direktinvestitionen in Lateinamerika // Brennpunkt Lateinamerika (Institut für Iberoamerika-Kunde Hamburg), Nummer 16 03, 2003, S. 155–166.
  13. Zukunft der deutschen Automobilindustrie. Herausforderungen und Perspektiven für den Strukturwandel im Automobilssektor // WISO Diskurs (Berlin), 2010, 49 S.
  14. Jahresbericht 2012 // Verband der Automobilindustrie (Berlin), 2012, 234 S.
  15. Eric Heymann. Perspektiven deutscher Automobilhersteller in den Zukunftsmärkten // Deutsche Bank AG, DB Research (Frankfurt am Main), 2012, 16 S.
  16. Кузнецов А. Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства» / А. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2008. – № 9. – С. 40–47.
  17. The Importance of the Automotive Industry in Mexico // Industria nacional de autopartes (INA). Congreso Internacional de la Industria Automotriz en México (Mexico), 2004, 32 p.
  18. Barragán S., Usher J. The role of multinationals in the host country: Spillover effects from the presence of auto carmakers in Mexico // Contaduría y Administración, (Mexico), 2009, Núm. 228, pp. 83–104.
-



М. У. ЛОПЕС РОДРІГЕС

**РОЗВИТОК ЦИВІЛЬНОЇ АВІАЦІЇ КУБІ**

*Стаття присвячена проблемам розвитку цивільної авіації на Кубі, аналізу стану розвитку пасажирських і вантажних авіаційних перевезень, і впливу авіації на інші галузі економіки по країні. Кубинська авіація має незаперечне історичне значення, тому що володіє досягненням здійснення першого міжнародного польоту латиноамериканської авіації, коли 17 травня 1913 літак, керований кубинським льотчиком, пролетів відстань між Кі-Уест і Гавана за 2 години 40 хвилин. Вищим інститутом управління авіації на Кубі є Міністерство Транспорту, яке покладає ці функції на свій підрозділ «Вища Організація Управління Підприємствами Кубинської Авіаційної Корпорації А.О.» (CACSA), яка була створена в 2012 році на заміну раніше існуючого Інституту цивільної авіації Куби (IACC). CACSA проводить гнучку політику з метою сприяння розширенню міжнародних повітряних рейсів, збільшенню торгівлі, поліпшенню добробуту пасажирів і клієнтів з максимальною безпекою своїх рейсів і послуг. У той же час, заохочує співпрацю з іноземними компаніями, які сприяють розвитку повітряного транспорту, підвищенню ефективності, введенню поліпшення і нових технологій на основі домовленостей, досягнутих з ними.*

*Ключові слова: кубинська цивільна авіація, пасажирські та вантажні авіаційні перевезення.*

**РАЗВИТИЕ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ КУБЫ**

*Статья посвящена проблемам развития гражданской авиации на Кубе, анализу состояния развития пассажирских и грузовых авиационных перевозок, и влиянию авиации на другие отрасли экономики по стране. Кубинская авиация имеет неопровержимое историческое значение, т.к. обладает достижением осуществления первого международного полета латиноамериканской авиации, когда 17 мая 1913 года самолет, управляемый кубинским летчиком, пролетел расстояние между Ки-Уэст и Гавана за 2 часа 40 минут. Высшим институтом управления авиации на Кубе является Министерство Транспорта, которое возлагает эти функции на свое подразделение «Высшая Организация Управления Предприятиями Кубинской Авиационной Корпорации А.О.» (CACSA), которая была создана в 2012 году в замен на раннее существующий Институт гражданской авиации Кубы (IACC). CACSA проводит гибкую политику в целях содействия расширению международных воздушных рейсов, увеличению торговли, улучшению благосостояния пассажиров и клиентов с максимальной безопасностью своих рейсов и услуг. В то же время, поощряет сотрудничество с иностранными компаниями, способствующие развитию воздушного транспорта, повышению эффективности, введению улучшений и новых технологий на основе договоренностей, достигнутых с ними.*

*Ключевые слова: кубинская гражданская авиация, пассажирские и грузовые авиационные перевозки.*

**DEVELOPMENT OF CIVIL AVIATION OF CUBA**

*The article deals with the problems of development of civil aviation in Cuba, analyzing the state of development of passenger and cargo air transport, and the impact of aviation on the other sectors of the economy in the country. The Cuban air force has undeniable historical value, since has the achievement of the first international flight of Latin American aviation, when the May 17, 1913 aircraft, with Cuban pilot, flying the distance between Key West and Havana in 2 hours 40 minutes. Higher Institute of Aviation Management in Cuba is the Ministry of Transport, which assigns these functions to his unit "Higher Organization of the Office of Cuban Aviation Enterprises Corporation SA (CACSA), which was established in 2012 in return for an early existing Civil Aviation Institute of Cuba (IACC). CACSA is flexible in order to facilitate the expansion of international air flights, increase trade, improve the well-being of passengers and customers with the maximum safety of its flights and services. At the same time, encourages cooperation with foreign companies that contribute to the development of air transport, improve efficiency, the introduction of improvements and new technologies on the basis of the agreements reached with them.*

*Keywords: Cuban civil aviation passenger and cargo air transportation.*

**Актуальність та постановка проблеми.** Кубинська авіація має незаперечне історичне значення, тому що володіє досягненням здійснення першого міжнародного польоту латиноамериканської авіації, коли 17 травня 1913 літак, керований кубинським льотчиком, пролетів відстань між Кі-Уест і Гавана за 2 години 40 хвилин.

**Мета статті.** Стаття присвячена проблемам розвитку цивільної авіації на Кубі, аналізу стану розвитку пасажирських і вантажних авіаційних перевезень, і впливу авіації на інші галузі економіки по країні.

**Аналіз останніх публікацій.** Вищим інститутом управління авіації на Кубі є

Міністерство Транспорту, яке покладає ці функції на свій підрозділ «Вища Організація Управління Підприємствами Кубинської Авіаційної Корпорації А.О.» (CACSA), яка була створена в 2012 році на заміну раніше існуючого Інституту цивільної авіації Куби (IACC). CACSA проводить гнучку політику з метою сприяння розширенню міжнародних повітряних рейсів, збільшенню торгівлі, поліпшенню добробуту пасажирів і клієнтів з максимальною безпекою своїх рейсів і послуг. У той же час, заохочує співпрацю з іноземними компаніями, які сприятимуть розвитку повітряного транспорту, підвищенню ефективності, введенню поліпшення і нових технологій на основі домовленостей, досягнутих з ними.

Авіаційні відносини здійснюються на основі двосторонніх міжнародних договорів і багатосторонніх угод, міжнародних та регіональних. Конвенція про міжнародну цивільну авіацію 1944, також відома як Чиказька конвенція, є основою, на якій будується політика кубинського повітряного транспорту. Крім того, CACSA є членом:

- Міжнародної організації цивільної авіації (ICAO);
- Латиноамериканської комісії цивільної авіації (CLAC);
- Регіональної групи планування та ведення аеронавігації CAR / SAM (GREPECAS);
- Міжнародного товариства авіаційних телекомунікацій (SITA);
- Латиноамериканської асоціації повітряного транспорту (ALTA).

Куба уклала понад 70 угод і меморандумів в галузі повітряного транспорту з країнами усіх континентів.

### **Виклад основного матеріалу**

Місія CACSA. CACSA має місію бути провідною установою з виконання та контролю політики кубинської держави щодо повітряного транспорту, аеронавігації та пов'язаних з ними послуг. Для цього управляє і сприяє професійному виконанню спеціалізованих послуг на всіх рівнях організації, з метою підтримки стійкого зростання туризму, підтримуючи етичну поведінку, що регулює міжнародну авіацію, і яке характеризується високою надійністю, швидкістю, безпекою та ефективністю на основі лояльності, прихильності, і відкритою комунікабельністю керівництва і співробітників з клієнтами.

Основні функції CACSA:

– Здійснює, у межах своєї компетенції, керівництво в області аеронавігації перед міжнародним авіаційним співтовариством, державними та приватними особами.

– Нормує і регулює споруди, аеронавігаційні послуги в аеропортах, оточуючі їх зони безпеки, наземне обслуговування, повітряний рух, зв'язок і аеронавігаційне обслуговування, метрологію, аеронавігаційну інформацію та пошуково-рятувальні роботи у разі нещасних випадків.

– Встановлює правила і положення, що забезпечують безпечну і ефективну експлуатацію повітряних судів стосовно безпеки, операційних процедур, надання ліцензії аеронавігаційному персоналу, авіаційної медицини та запобігання нещасних випадків.

– Нормує, здійснює і контролює системи безпеки і захисту цивільної авіації від актів незаконного втручання та інших актів, що є злочинами згідно з міжнародним правом.

CACSA має екологічну стратегію, в якій управління аеродромом відповідає за все, що пов'язано зі стратегією, контролем і комплексною оцінкою екологічних питань на аеродромах, безпеку оточуючих зон і об'єктів під його керівництвом в системі цивільної авіації. Головною метою екологічної стратегії є мінімізація шкідливого впливу діяльності цивільної авіації на навколишнє середовище, зокрема, шуму та емісії авіаційних двигунів. Крім того, серед багатьох інших дій на навколишнє середовище, кубинське авіаційне керівництво має намір виконувати стратегію, викладену Технічним бюро по озону (OTOZ) для зниження речовин, що руйнують озоновий шар атмосфери.

Обслуговування в аеропортах. За останні 10 років в кубинській цивільній авіації спостерігається стійке зростання. Понад 94 кубинських та іноземних авіакомпаній з 39 країн світу виконують регулярні та чартерні рейси з перевезення пасажирів і вантажів у 10 міжнародних аеропортах, розташованих по всій географії кубинського архіпелагу. Куба має майже сто злітно-посадкових смуг, з яких 25 є аеропортами, 15 – національні і 10 – міжнародні.

Міжнародні аеропорти Куби наступні:

- Міжнародний аеропорт Хосе Марті – Гавана (HAV).
- Аеропорт Хуан Гуальберто Гомес – Varadero (VRA).
- Аеропорт Віло Акунья – Кайо Ларго дель Сур (CYO).
- Аеропорт Хайме Гонсалес – Сьєнфугегос (CFG).
- Аеропорт Максимо Гомес – Сьєго де Авіла (AVI).
- Аеропорт Ігнасіо Аграмонте – Камагуей (CMW).
- Аеропорт Франк Паіс – Ольгін (HOG).
- Аеропорт Сьєрра Маестра – Мансанільо (MZO).
- Аеропорт Антоніо Масео – Сантьяго де Куба (SCU).
- Аеропорт Хардінес дель Рей – Кайо Коко (CCC).

Крім того, Куба забезпечує управління повітряним рухом для більш ніж 500 міжнародних рейсів, що пролітають по кубинському повітряному простору щодня, слідуючи з Північної до Південної Америки і назад, через три авіаційних коридори: Нуевас, Майя і Хірон, які володіють сучасними системами і технологіями для управління повітряним рухом.

На карті вказані місця розташування кубинських аеропортів:



**Рис. 1. Місця розташування кубинських аеропортів**

Кубинські аеропорти відрізняються високою якістю, довгими і широкими злітними смугами, в аеропортах належним чином підтримується техніка, технологія, чистота і порядок, обладнані сучасними системами VORs, NDBs і ILSs знаходяться у відмінному стані. Для будівництва, обслуговування та експлуатації аеропортів, у своїй структурі CACSA має Кубинське підприємство аеропортових та аеронавігаційних послуг (ECASA).

Безпека аеронавігації підтримується суворою дисципліною, літаки дуже добре обладнані і знаходяться у відмінному технічному стані. Митна та прикордонна безпека чудова.

Серед основних перспектив авіаційної діяльності на Кубі включаються:

- Вдосконалення системи моніторингу безпеки.
- Впровадження нових систем CNS / ATM.
- Досягнення стандартів якості послуг у міжнародних аеропортах, щоб виправдати всі очікування клієнтів.

Куба має чотири авіакомпанії:

– Cubana de Aviación S.A. – є провідною авіакомпанією кубинської авіації. Заснована в 1929 році. Здійснює перевезення пасажирів, вантажів і пошти, надійно і ефективно з висококваліфікованим персоналом. Основна операційна база знаходиться в Міжнародному

аеропорту Хосе Марті, в Гавані. Її підрозділ Cubana Cargo SA виконує вантажні перевезення: генеральних вантажів, швидкокопсувних вантажів, небезпечних вантажів, тварин, цінних вантажів, людських останків. Cubana de Aviación S.A. виконує рейси за наступними внутрішніми напрямками: Баракоа, Баямо, Камагуей, Кайо Коко, Кайо Ларго дель Сур, Сьєнфугос, Гуантанамо, Ольгин, Гавана, Мансанільо, Моа, Хірона, Санта Клара, Сантьяго де Куба, Варадеро, Вікторія де Лас Тунас. Міжнародні рейси: Північна Америка: Галіфакс, Монреаль, Торонто, Канкун; Центральна Америка і Карибський басейн: Сан-Хосе, Санто-Домінго; Південна Америка: Буенос-Айрес, Богота, Каракас; Європа: Мадрид, Париж, Рим, Лондон, Москва.

– Aero Caribbean SA – здійснює рейси з перевезення пасажирів і вантажів, регулярні та чартерні, внутрішні та міжнародні, в основному, по країнах Карибського басейну та Центральної Америки. Основна операційна база знаходиться в Міжнародному аеропорту Хосе Марті, в Гавані. Aero Caribbean S.A. виконує рейси за наступними внутрішніми напрямками: Гавана, Варадеро, Кайо Коко, Ольгин, Сантьяго де Куба, Вікторія де Лас Тунас, Баямо, Мансанільо, Моа, Баракоа. Міжнародні рейси: Манагуа, Сан Педро Сула, Порт про Пренс, Санто Домінго.

– Aerogaviota SA – здійснює рейси з перевезення пасажирів і вантажів, регулярні, і чартерні, VIP рейси для бізнесменів, національні та міжнародні, в основному по країнах Карибського басейну та Центральної Америки. Aerogaviota S.A. виконує рейси за наступними регіональними напрямками: Антигуа і Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Беліз, Кайманові острови, Колумбія, Домініка, Домініканська Республіка, Сальвадор, Гватемала, Гаїті, Гондурас, Ямайка, Мартініка, Мексика, Нікарагуа, Панама, Сент-Люсія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго, Венесуела. Національні чартерні рейси: Кайо Левіса, Ла-Колома, Хірона, Гавана, Варадеро, Кайо-Ларго-дель-Сур, Сьєнфугос, Санта-Марія, Кайо Коко, Санта-Лусія, Сантьяго-де-Куба, Ольгин. Також надає послуги вертолітних перевезень пасажирів, вантажів, кінозйомок, мандрівників, наукових досліджень, запуск парашутистів. Основна операційна база знаходиться в Міжнародному аеропорту Хосе Марті, в Гавані.

– Національна компанія аеропортових послуг (ENSA) – виконує регулярні внутрішні рейси з перевезення всієї пошти і преси, а також сільськогосподарські та лісові роботи. Основна операційна база знаходиться в Міжнародному аеропорту Хосе Марті, в Гавані. Надає послуги чартерних авіатаксі для пасажирів по внутрішніх напрямках; авіатаксі базовані в аеропортах Кайо Ларго дель Сур і Варадеро.

Кубинські авіакомпанії використовують спільні коди з іншими іноземними авіакомпаніями, такими як "Aerocaribe", "Аерофлот", "Blue Panorama", "Air Europa", "Copa Airlines", "Air Jamaica" і "TACA". Також мають двосторонні угоди з десятками авіакомпаній. Кубинські авіакомпанії прагнуть залишитися в якості бажаних на ринку Куби і Карибського басейну, на основі високого рівня безпеки, ефективності та обслуговування. Вони сертифіковані за нормами ISO 9000 і IOSA (IATA Operational Safety Audit). Крім того, сертифіковані за кубинською нормою Системи вдосконалення менеджменту підприємств.

Обслуговування на рейсах кубинських авіакомпаній. Компанія "Cuba Catering S.A." спеціалізується на поставках харчування для пасажирів на борту повітряних суден, забезпечуючи ці послуги в більш ніж 30 вітчизняним і зарубіжним авіакомпаніям. Створена в 1979 році, має заводи харчової промисловості в Гавані, Варадеро, Камагуей і Ольжин, щоб забезпечити постачання на рейси, що включають Кубу в свої маршрути. Також має центри приготування страв доступні туристам і пасажирам в ресторанах і кафе в аеропортах Санта-Клара, Сьєнфугос, Сьєго-де-Авіла, Камагуей, Мансанільо і Сантьяго-де-Куба. Серед авіакомпаній, що користуються сервісом компанії "Catering S.A." виділяються: "Iberia", "Air France", "Аерофлот", "Condor", і "LTU", всі з визнаною репутацією на міжнародній арені. На додаток до страв і напоїв гарантує всі види супутніх товарів для забезпечення різних послуг на борту літаків, таких як подушки, ковдри, газети і журнали, засоби для туалету, гігієни та прибирання, навушники з музикою. Обслуговування в аеропортах і рейсах кубинських авіакомпаній відмінне, повне чарівності авіації та поваги до екіпажів і пасажирів:

індивідуальне обслуговування, гаряча їжа і всі види напоїв для пасажирів міжнародних і внутрішніх рейсів.

Авіаційний парк кубинських авіакомпаній. Протягом багатьох років технічні та технологічні потреби кубинської авіації були поставлені від декількох виробників: США, СРСР, Росії, України, європейських країн. Всі вище названі перевізники є державними компаніями, що мають у своїх парках майже 170 повітряних суден, українського, російського, американського, французького і європейського виробництва, серед яких: АН-24РВ, Ан-26, Ан-2, Ан-158, Boeing 767-300, Boeing 727, Boeing 447-400F, ІL96-300, ІL62-М, ІL-18D/С, TU204-100СЕ, TU204-100Е, YAK-42, Airbus 320-200, АTR 42-500, АTR 72-210, АTR 42-300, ЕMBRАЕR-110, PZL-М-18, вертоліт МІ-8МТV1, вертоліт МІ-17.

Вітчизняна авіація займає майже 20% кубинського ринку транспорту пасажирів і вантажів. Іншу частину ринку ділять між іноземними авіакомпаніями: Аерофлот, Air France, KLM, Copa Airlines, LACSA, Cayman Airways, Blue Panorama, Air Jamaica, British Airways, Air Berlin, ТАAG, АероMexico, Air Canada, Air Europa, Condor, Avianca, Virgin Atlantic, Global Air, Alitalia, Air Pullmantur, Bahamas Air, BWIA West Indies Airways, LAE, LAN, Livingston, LTU, Martinair, Neos, Sky Airline, TACA, Tame та ін.

Підготовка персоналу для авіації. Пілоти та головні авіаційні фахівці проходять підготовку, всі навчаються в системі освіти країни за державний рахунок. Більшість фахівців є випускниками радянських і російських вищих шкіл авіації, а коли експлуатують повітряні судна з інших країн, навчаються в них.

Фахівці і пілоти в даний час готуються в авіаційних навчальних центрах, в інших кубинських університетах і технічних училищах. Підготовка фахівців відбувається, переважно, в два етапи: спочатку ті, що навчаються, вступають до школи початкового навчання, а потім – в інші школи для спеціалізації. Іноземні пілоти не мають право керування літаками в кубинських авіакомпаніях. У деяких випадках, коли експлуатуються іноземні літаки за контрактом лізингу, капітан і другий пілот – іноземці, але екіпаж кабіни – кубинці. Пілоти, диспетчера, контролери вільно володіють іспанською, російською, англійською та французькою мовами. Основними центрами підготовки авіаційних кадрів:

– Навчальний центр аеронавтики (ССА) – заснований в 1989 році як Національна школа кадрів Інституту цивільної авіації Куби, і в 1994 році був затверджений Радою Міністрів Республіки Куба як навчальний центр. Визнаний Міністерством вищої освіти із категорією А для проведення післядипломного навчання. У цьому центрі були підготовлені 23044 керівників, менеджерів і фахівців системи цивільної авіації для різних компаній: авіакомпаній, аеропортів, компаній авіаційних послуг, та інших компаній, що надають послуги і підтримку в авіації. Центр також підготував 165 управлінських менеджерів для цивільної авіації різних країн Латинської Америки, включаючи Чилі, Коста-Ріка, Еквадор, Сальвадор, Гаїті, Мексика, Панама, Парагвай, Перу, Домініканської Республіки, Уругваю і Венесуели. З 1996 року Навчальний центр аеронавтики вступив до Міжнародної мережі TRAINAIR ICAO, до якої прикріплені 41 центр з 36 країн світу.

– Навчальний центр авіації (САА) – заснований в 1970 році як навчальний центр цивільної авіації Куби, покликаний навчати, розвивати та вдосконалювати підготовку технічного персоналу в різних областях авіації. Визнаний Міністерством вищої освіти із категорією А для післядипломного навчання персоналу аеронавтики. Підтримує прямі зв'язки з професійними установами інших країн: Панама, Еквадор, Гватемала і Домініканська Республіка, а також з Вищим політехнічним інститутом Гавани. За останні 10 років підготував близько 2000 фахівців авіаційної галузі; в міжнародній сфері працює в галузі підготовки фахівців з технічного обслуговування літаків, підготовки пілотів для реактивних і турбогвинтових літаків. Центр має тимчасове членство у Міжнародній мережі TRAINAIR ICAO.

Вплив американської блокади на кубинську авіацію. Практично ніхто сьогодні не сумнівається в тому, що блокада, якій уряд США ось вже понад 50 років піддає Республіку Куба, реально є актом геноциду. Блокада з боку США продовжує завдавати величезної шкоди Цивільній авіації Куби. З травня 2009 року по квітень 2012 блокада призвела до 811

462 318 дол. збитків в цьому секторі. Слід наголосити, що заходи блокади в сфері авіації порушують і Чиказьку конвенцію про міжнародну цивільну авіацію, підписану 190 державами світу, включаючи США. А конкретні пункти, в яких проголошується, що міжнародні послуги авіатранспорту повинні ґрунтуватися на рівності можливостей, і виконуватися чесно і економно, і її 44-а стаття, що називає серед цілей і завдань Міжнародної Організації Цивільної Авіації (ІКАО) забезпечення послідовного поваги прав країн-учасників і виключення їх дискримінації.

У результаті політики блокади кубинські авіакомпанії не можуть придбати повітряні судна, технології, компоненти, запасні частини, паливо, матеріали та приладдя загального призначення на американському ринку, і тому зобов'язані вдаватися до третіх ринків через посередників, які імпонують більш високі ціни і жорсткі умови.

У той час, коли американський закон про блокаду забороняє кубинським авіакомпаніям виконувати рейси на території та у повітряному просторі США, кубинська держава дозволяє в'їзд на свою територію американським авіакомпаніям, які здійснюють близько 60 чартерних рейсів щотижня, слідуючи з Майамі, Лос Анжелеса і Нью-Йорка в кубинські міста Гавана, Варадеро, Ольгин, Камагуйей, Сьєнфугос і Сантьяго-де-Куба, авіакомпаніями: Miami Air, Continental, American Eagles, Gulf Stream, Sky King, яким система авіації Куби надає всі необхідні послуги в кубинських аеропортах.

Пасажирські перевезення. Як можна бачити в таблиці, кількість пасажирокілометрів з авіаперевезень представляє високий відсоток від загального пасажиропотоку, виконаний щороку в країні. В кінці 2011 року на даний показник доводилося 27 % від загального обсягу перевезень, що підтримується міжнародними пасажирськими перевезеннями, з віддалених від Куби географічних регіонів світу, що сприятливо впливає на показник пасажирокілометр. За даними таблиці 1 видно, що обсяг авіаперевезень поступається лише пасажирським перевезенням на автобусах.

Таблиця 1

**Пасажирські перевезення на спеціалізованих державних підприємствах,  
млн пасажирокілометрів**

Найменування	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всього	10 779,6	10 870,9	10 746,3	10 360,4	10 502,3	9 409,0
Залізничні	1 233,4	1 286,3	1 056,5	979,8	924,8	934,1
Автобусні	4 863,9	5 266,0	6 259,1	6 633,5	6 611,8	5 476,6
Таксі	257,4	279,8	291,9	332,5	356,9	412,0
Морський та річковий	43,1	30,6	42,4	35,3	34,7	41,7
Всього Авіаційні	4 381,8	4 008,2	3 096,4	2 379,4	2 574,1	2 544,6
З них: Внутрішні	215,5	205,0	207,3	387,6	419,3	133,8
Міжнародні	4 166,3	3 803,2	2 889,1	1 991,8	2 154,8	2 410,8

У наступній таблиці показано кількість перевезених пасажирів на різних видах транспорту в період 2006–2012 кубинськими державними транспортними компаніями. За даними таблиці бачимо, що перевезення пасажирів повітряними суднами набагато менше, ніж пасажирські перевезення в кожній окремій з інших видів транспорту.

Вантажні перевезення. Авіаційні перевезення вантажів далеко не в повному обсязі показують успіхи, досягнуті в перевезенні пасажирів. Як показано у двох таблицях нижче, перевезення вантажів на літаках, обидва індикатори тонна-кілометрів, як і індикатор тонн, займають дуже низькі відсотки в загальному обсязі вантажних перевезень усіма видами транспорту на Кубі.

Вплив розвитку туризму на кубинську авіацію. Туризм є основною рушійною силою

розвитку комерційних авіаперевезень. У наступній таблиці показано вплив, який Куба представляє для міжнародного туризму, викликаний збільшенням кількості авіаційних пасажирських перевезень, тому що майже 99% туристів прибувають на Кубу повітряними рейсами. Аналогічно туристична діяльність позитивно впливає на збільшення доходів від міжнародних пасажирських авіаперевезень в кубинській економіці.

Таблиця 2

**Пасажири, перевезені спеціалізованими державними підприємствами,  
млн пасажирів**

Найменування	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	1453,8	1669,1	1782,5	1795,7	1601,4	1609,8	1655,3
Залізничні	10,5	10,3	7,9	7,5	8,3	9,7	9,9
Автобусні	697,9	755,6	898,1	922,6	900,4	902,4	895,7
Таксі	40,2	43,7	45,6	46,7	45,8	48,2	48,3
Морський та річковий	3,5	3,7	3,1	3,4	3,4	3,5	3,4
Всього Авіаційні	1,7	1,6	1,5	1,2	1,2	1,1	1,2
З них: Внутрішні	0,7	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Міжнародні	1,0	1,0	0,9	0,7	0,7	0,7	0,8
Альтернативні засоби	700,0	854,2	826,3	814,3	642,3	644,9	696,8

Таблиця 3

**Вантажообіг, млн тонна-кілометрів**

Найменування	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Всього	13854,1	14329,5	7583,9	9086,9	8464,0	7425,5
Залізничний	1438,9	1410,8	1387,9	2790,9	1852,2	1912,8
Автомобільний	2094,5	2007,3	2221,8	2315,1	2973,0	2461,4
Міжнародний морський	9750,2	10142,5	3654,7	3550,2	3076,8	2469,8
Морський каботаж	507,7	714,3	274,2	381,4	512,1	538,6
Всього: Авіаційні	62,8	54,6	45,3	49,3	49,9	42,9
З них: Внутрішні	2,7	2,5	3,0	5,6	5,7	4,9
Міжнародні	61,1	52,1	42,3	43,7	44,2	38,0

Таблиця 4

**Транспортований вантаж, тис. тонн**

Найменування	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всього	48072,6	49416,8	55077,5	52497,6	46523,2	49613,8	87830,8
Залізничний	8699,2	10190,5	13800,0	9926,1	12774,8	16466,4	15522,8
Автомобільний	35755,2	35086,1	39233,6	41567,2	31853,7	31196,6	71009,0
Міжнародний морський	2379,6	2425,6	1136,7	452,9	1057,6	527,6	385,7
Морський каботаж	1219,2	1697,7	892,7	541,7	826,6	887,0	803,7
Всього Авіаційні	19,4	16,9	14,5	9,7	10,5	8,6	9,6
З них: Внутрішні	2,2	2,0	2,4	2,0	1,2	0,8	1,1
Міжнародні	17,2	14,9	12,1	7,7	9,3	7,8	8,5

## Показники авіаційних пасажирських перевезень

Найменування	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Прибуття туристів на авіарейсах по повітря, тис. пасажирів	2 150	2 119	2 316	2 405	2 507	2 688
Дохід від міжнародних пасажирських перевезень, млн дол.	265,9	254,2	256,5	183,2	193,3	220,4

**Висновки.** Куба зарекомендувала себе як туристичний напрямок з швидким зростанням числа пасажироприбуттів і доходів. З 1996 року Куба приєдналася до невеликої групи з п'яти країн Карибських островів, приймаючих більше мільйона іноземних туристів на рік. Таким чином, зростання кількості прибулих туристів збільшився з 1990 року, коли на Кубу прибули відпочивати 340 000 пасажирів, до позначки 2716000 пасажирів у 2011 році. Це являє собою вражаюче зростання на 80 % за останні два десятиліття. Підйом, який стався, незважаючи на те, що живемо в епосі, відзначеній зникненням соціалістичного табору, світовою кризою індустрії туризму після терористичних актів 11 вересня 2001 року в Нью-Йорку і Вашингтоні, а також глобальною фінансовою кризою, що почалася в кінці 2008 року; фактори, посилюючі глобальний економічний спад, який призвів до краху багатьох найбільших авіакомпаній.

Як бачимо, Куба розвиває цивільну авіацію у відповідності зі стратегічними цілями ІКАО, і для цього концентрує головні зусилля, насамперед у людському факторі, в якості своєї основної сили.

## Список використаних джерел

1. Anuario estadístico de Cuba 2011. Oficina Nacional de Estadísticas e Información de Cuba. – Cuba, Edición 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.one.cu/aec2011/esp/20080618\\_tabla\\_cuadro.htm](http://www.one.cu/aec2011/esp/20080618_tabla_cuadro.htm).
2. Instituto de Aeronáutica Civil de Cuba, IACC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iacc.gov.cu/>.



**Інформація про авторів науково-теоретичного журналу "НАУКА Й ЕКОНОМІКА"**

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
<b>Абакуменко Ольга Вікторівна</b>	Чернігівський державний інститут економіки і управління, доцент кафедри фінансів, к. е. н., доцент
<b>Алексеєнко Людмила Михайлівна</b>	ТНЕУ, професор кафедри фінансів, суб'єктів господарювання і страхування, д. е. н., доцент
<b>Балан Олександр Сергійович</b>	Одеський національний політехнічний університет, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту, к. т. н., доцент, член-кореспондент Академії економічної кібернетики України
<b>Більцан Анастасія Олександрівна</b>	Фінансово-економічний коледж БДФЕУ, викладач
<b>Васильківський Дмитро Миколайович</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", к. е. н., доцент
<b>Вікарчук Ольга Іванівна</b>	Житомирський державний університет ім. І. Франка, завідувач кафедри економіки і маркетингу, к. е. н., доцент
<b>Галецька Дарія Вікторівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
<b>Ганущак Тетяна Валентинівна</b>	Київ, Університет економіки та права „КРОК”, асистент кафедри фінансів та банківського бізнесу, здобувач
<b>Глуцєвська Анастасія Сергіївна</b>	Інститут міжнародних відносин Київського Національного університету імені Тараса Шевченка, аспірант кафедри міжнародних фінансів
<b>Данчук Анатолій Миколайович</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", старший викладач кафедри обліку і аудиту
<b>Демчук Олег Володимирович</b>	Керченський державний морський технологічний університет, завідувач кафедри, к. е. н., доцент
<b>Діденко Сергій Сергійович</b>	Криворізький економічний інститут ДВНЗ "Криворізький національний університет", студент
<b>Доротюк Ірина Михайлівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
<b>Дронь Віталій Сільвестрович</b>	Головне управління статистики у Чернівецькій області, заступник начальника Головного управління, к. ф.-м. н., доцент
<b>Зінченко Дмитро Сергійович</b>	Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут", студент, член Малої академії наук
<b>Зінченко Олена Антонівна</b>	ДВНЗ "Криворізький національний університет", кафедри економічного аналізу та фінансів, професор, д. е. н., доцент

**Інформація про авторів науково-теоретичного журналу "НАУКА Й ЕКОНОМІКА"**

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
<b>Іщенко Микола Іванович</b>	ТОВ "МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ", член правління, директор гірничодобувного дивізіону, к. е. н.
<b>Кабальська Богдана Василівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", викладач кафедри маркетингу та менеджменту, магістр
<b>Калініченко Олена Олександрівна</b>	Житомирський державний університет ім. Івана Франка, асистент кафедри економіки і маркетингу
<b>Карасевич Ірина Володимирівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", викладач
<b>Комащук Тетяна Іванівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
<b>Корнєєв Володимир Вікторович</b>	ДУ "Інститут економіки та прогнозування НАН України" (Київ), головний науковий співробітник відділу досліджень, розвитку та регулювання фінансових ринків, д. е. н., професор
<b>Короленко Ріта Вікторівна</b>	ДВНЗ "Криворізький національний університет", асистент кафедри економічного аналізу і фінансів
<b>Корчинський Іван Осипович</b>	Львівський національний аграрний університет, завідувач кафедри економічної теорії, к. е. н., доцент
<b>Косневич Аліса Володимирівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
<b>Книш Мар'яна Григорівна</b>	Національний університет "Львівська політехніка", асистент кафедри зовнішнь-економічної та митної діяльності
<b>Кузьмін Олег Євгенович</b>	Національний університет "Львівська політехніка", директор Навчально-наукового інституту економіки і менеджменту, завідувач кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, д. е. н., професор
<b>Лезнюк Олександр Юрійович</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
<b>Лопес Родрігес Мануель Умберто</b>	Інститут економіки та менеджменту Національного авіаційного університету, доцент кафедри організації авіаційних перевезень, д. е. н.
<b>Майловська Юліана Ігорівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
<b>Максакова Анна Олегівна</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури
<b>Москаленко Олександра Миколаївна</b>	ДВНЗ "Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана", докторант кафедри політичної економії обліково-економічних факультетів, к. е. н., доцент
<b>Назаров Микола Миколайович</b>	ПВНЗ "Хмельницький економічний університет", студент магістратури

**Інформація про авторів науково-теоретичного журналу “НАУКА Й ЕКОНОМІКА”**

Автор	Основне місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання
<b>Павлюк Клавдія Василівна</b>	ДУ “Інститут економіки та прогнозування НАН України”, головний науковий співробітник відділу управління економікою, д. е. н., доцент
<b>Поезднік Любов Олександрівна</b>	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, студент магістратури
<b>Полубедова Альона Олександрівна</b>	Харківський національний економічний університет, викладач кафедри соціології та психології управління
<b>Ракітіна Людмила Іванівна</b>	Харківський національний економічний університет, викладач кафедри соціології та психології управління
<b>Рибак Іван Васильович</b>	Кам’янець-Подільський національний університет ім. Івана Огієнка, завідувач кафедри історії народів Росії та спеціальних історичних дисциплін, к. і. н., професор
<b>Скворцова Інна Анатоліївна</b>	Кам’янець-Подільський національний університет ім. Івана Огієнка, студент
<b>Спориш Наталя Василівна</b>	ДВНЗ “Криворізький національний університет”, студент
<b>Степанцова Юлія Миколаївна</b>	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, викладач кафедри економіки підприємств
<b>Ткачук Альона Володимирівна</b>	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, студент магістратури
<b>Федорчук Ольга Борисівна</b>	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, студент магістратури
<b>Шутюк Наталя Володимирівна</b>	ПВНЗ “Хмельницький економічний університет”, студент магістратури
<b>Юсупова Олександра Олександрівна</b>	Інститут міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка, аспірант кафедри міжнародних фінансів

**Information about authors in scientific-theoretical journal "SCIENCE AND ECONOMICS"**

Author	Main place of employment, post, scientific degree, academic status
<b>Abakumenko Olha</b>	Chernihiv State Institute of Economics and Management, candidate of economic sciences, associate professor of finance department
<b>Alekseenko Ludmyla</b>	Ternopil National Economic University, professor of the department, doctor of economic sciences, associate professor
<b>Balan Oleksandr</b>	Odessa National Polytechnic University, associate member of Academy of economic cybernetics of Ukraine, candidate of technical sciences, assistant professor of the department of accounting, analysis and audit, associate professor
<b>Biltsan Anastasia</b>	Bukovyna State Financial-economic University, lecturer
<b>Danchuk Anatoliy</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", senior lecturer of department of accounting and audit
<b>Demchuk Oleh</b>	Kerch State Marine Technological University, head of the department, candidate of economic sciences, associate professor
<b>Didenko Sergii</b>	Krivyi Rih Economic Institute of Krivyi Rih National University, student
<b>Dorotuk Iryna</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University", student of magistracy
<b>Dron Vitaliy</b>	Main department of statistics in the Chernivtsi region, deputy chief of main department, candidate of physical and mathematical sciences, assistant professor
<b>Fedorchuk Olha</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy
<b>Galetska Dariya</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University", student of magistracy
<b>Ganushchak Tetyana</b>	"University of Economics and Law "KROK", Kyiv, assistant of finance and banking department, applicant
<b>Glushchevska Anastasiia</b>	Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University, international finance department, postgraduate student
<b>Ishchenko Mykola</b>	"METINVEST HOLDING", LLC, committee member, director of mining division, candidate of economic sciences
<b>Iusupova Oleksandra</b>	Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University, postgraduate student of the department of international finances

**Information about authors in scientific-theoretical journal "SCIENCE AND ECONOMICS"**

Author	Main place of employment, post, scientific degree, academic status
<b>Kabalska Bohdana</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University", lecturer of the department of marketing and management, master's degree
<b>Kalinichenko Lena</b>	Zhytomyr Ivan Franko State University, assistant of economy and marketing department
<b>Karasevych Iryna</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University", lecturer
<b>Knysh Maryana</b>	Lviv Polytechnic National University, assistant of department of foreign economic and custom activity
<b>Komashchuk Tetyana</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University", student of magistracy
<b>Korneev Volodymyr</b>	State Institution "Institute of Economy and Forecasting", NAS of Ukraine (Kyiv), chief researcher of the department of research, development and regulation of financial markets, doctor of economic sciences, professor
<b>Korolenko Rita</b>	National Institution of Higher Education "Kryvyi Rih National University", assistant of department of economic analysis and finance
<b>Korchynskyi Ivan</b>	Lviv National Agrarian University, head of the department of economic theory, candidate of economic sciences, associate professor
<b>Kosnevych Alisa</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University", student of magistracy
<b>Kuzmin Oleh</b>	Lviv Polytechnic National University, director of Educational-scientific Institute of Economy and Management, head of department of management and international enterprise, doctor of economic sciences, professor
<b>Leznuk Oleksandr</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy
<b>Lopez Rodriguez Manuel Humberto</b>	Institute of Economy and Management of National Aviation University, associate professor, doctor of economic sciences
<b>Maksakova Anna</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy
<b>Maylovska Juliana</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy

**Information about authors in scientific-theoretical journal "SCIENCE AND ECONOMICS"**

Author	Main place of employment, post, scientific degree, academic status
<b>Moskalenko Oleksandra Mykolaivna</b>	Vadym Hetman Kyiv National Economic University, candidate of economic sciences, doctoral candidate of economic sciences, associate professor
<b>Nazarov Mykola</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy
<b>Pavlyuk Klavdiya</b>	State Institution «Institute of Economy and Forecasting, NAS of Ukraine (Kyiv), chief researcher of the department of economy management, associate professor, doctor of economic sciences
<b>Poezdnik Lubov</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy
<b>Polubedova Alyona</b>	Kharkiv National University of Economics, lecturer of sociology and psychology of management department
<b>Rakitina Lyudmila</b>	Kharkiv National University of Economics, lecturer of sociology and psychology of management department
<b>Rybak Ivan</b>	Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University, head of the department of Russian history and special historical disciplines, candidate of historical sciences, professor
<b>Skvortsova Inna</b>	Kamianets-Podilskyi Ivan Ohienko National University, student
<b>Shutyuk Nataliya</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy
<b>Sporysh Natalia</b>	State Institution of Higher Education "Kryvyi Rih National University", student
<b>Stepantsova Yuliya</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", lecturer
<b>Tkachuk Alyona</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi economical University", student of magistracy
<b>Vasytkivskyi Dmytro</b>	Private Institution of Higher Education "Khmelnyskyi Economical University", candidate of economic sciences, associate professor
<b>Vikarchuk Olha</b>	Zhytomyr Ivan Franko State University, head of economy and marketing department, candidate of economic sciences, associate professor
<b>Zinchenko Dmytro</b>	National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute", student, member of Small Academy of Sciences
<b>Zinchenko Olena</b>	State Institution of Higher Education "Kryvyi Rih National University", professor of the department, doctor of economic sciences, associate professor

**ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ,  
що подаються для опублікування у науково-теоретичному журналі  
Хмельницького економічного університету  
“НАУКА Й ЕКОНОМІКА”**

---

Науково-теоретичний журнал “Наука й економіка” виходить чотири рази на рік, обсягом до 30 ум. друк. арк. До друку приймаються рукописи, що мають наукову і практичну цінність.

1. До друку подаються роздруковані на папері та збережені на електронному носії матеріали у форматі **MS Word 2003**:

1.1. Рукопис статті українською, російською або англійською мовами (обсягом до 20 сторінок тексту, роздрукованого на папері формату А4 через 1.5 інтервалу, кеглем 14, шрифтом Times New Roman; абзац 10 мм, поля справа та вгорі — 15 мм, зліва та знизу — 25 мм).

1.2. Структура статті: рядок 1 — УДК, вирівнювання по правому краю; рядок 2 — ініціали та прізвище кожного з авторів статті (кожен співавтор з нового рядка), вирівнювання по лівому краю; рядок 3 — **назва статті** (вирівнювання по центру, напівжирний шрифт); рядки 4 і 5 — **назви статті двома іншими мовами** (російською та англійською мовами, якщо стаття написана українською мовою; українською та англійською мовами, якщо стаття написана російською мовою; українською та російською мовами, якщо стаття написана англійською мовою); рядок 6 — **анотація статті мовою, якою вона виконана** (напівжирний курсив), рядки 7 і 8 — **анотації статті двома іншими мовами** (у відповідності з поданням назв); рядок 9 — **ключові слова (мовою, якою виконана стаття)**; рядки 10 й 11 — **ключові слова двома іншими мовами** (у відповідності з поданням назв); рядок 12 — починається текст статті.

Кожна анотація повинна містити на менше 4-х речень об’ємом **близько 800 знаків**. Кожна анотація повинна такі елементи:

1.2.1. **Сформульована мета дослідження (постановка задачі).**

1.2.2. **Засоби (методи) або інструмент її досягнення.**

1.2.3. **Результати і висновок.**

Застосування автоматичного перекладу речень анотації на англійську мову **не допускається**. Назви таблиць та рисунків потрібно виділяти напівжирним шрифтом. Для набору формул використовувати лише редактор формул Microsoft Equation або MathType. Рисунки повинні бути згруповані.

1.3. **Відомості про автора:** прізвище, ім’я, по батькові; науковий ступінь і вчене звання, посада, місце роботи, адреса і телефон, e-mail, інші відомості (див. додаток 1).

1.4. Список використаних джерел, який розміщується після статті українською мовою під заголовком **“Список використаних джерел”** (**“Список использованных источников”** — для статті російською мовою; **“List of the used references”** — для статті англійською мовою). Бібліографічний опис літературних джерел здійснюється згідно зі встановленими вимогами (див. [Бюлетень ВАК України. — 2008. — № 3. — С. 9 — 13]). У тексті посилання на джерела слід давати в квадратних дужках, наприклад [1, с. 33]. Перелік використаних джерел (не менше трьох пунктів) подається у порядку згадування в кінці тексту.

1.5. **Обов’язково** додаються: витяг із протоколу засідання кафедри з рекомендацією статті для друку і **рецензія** фахівця у даній галузі знань, який має науковий ступінь чи вчене звання.

2. Відповідно до постанови президії ВАК України від 15.01.2003 № 7-05/1 „Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліку ВАК України” наукові статті, що подаються до друку, повинні містити такі необхідні елементи:

2.1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв’язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

2.2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, де започатковано розв’язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття.

2.3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).

2.4. **Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.**

2.5. **Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку.**

3. Автори відповідають за точність наведених у статті даних, цитат, статистичних матеріалів тощо. Скорочення слів і словосполучень, крім загальноприйнятих, не допускається. Текст статті автор повинен вчитати і завізувати, сторінки пронумерувати. **Статтю та усі супровідні документи слід надсилати звичайною поштою.** Матеріали, оформлені з відхиленням від зазначених вимог, редколегія не розглядає.

**ВИМОГИ ДО МАТЕРІАЛІВ,**  
що подаються для опублікування у науково-теоретичному журналі  
Хмельницького економічного університету  
“НАУКА Й ЕКОНОМІКА”

---

**Публікації в журналі платні. Вартість становить 30 грн за сторінку формату А4.**

Банківські реквізити: **29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2, Хмельницький економічний університет.** Сума за публікацію повинна бути перерахована на рахунок 26007000251462 в Хмельницькій обласній філії ПАТ "Укрсоцбанк", МФО 300023, ЗКПО 14153730, ІПН 141537322255, номер свідоцтва 31831279, з приміткою „за публікацію статті”, де вказати прізвище, ім'я, по батькові автора статті.

Додаток 1

**ЗАЯВКА**

на розміщення статті у науково-теоретичному журналі “**НАУКА Й ЕКОНОМІКА**”  
(українською та англійською мовами)

Прізвище  
Ім'я  
По батькові  
Місце роботи  
Посада  
Науковий ступінь  
Вчене звання  
Назва статті

**Секція** (Фінансова система, Облік і аудит, Менеджмент і маркетинг, Економіка АПК, Економіка суб'єктів господарювання, Загальні проблеми економіки, Економіко-математичне моделювання, Економічна освіта)

Адреса та телефон для контактів та надсилання авторського примірника:

E-mail:

Підтверджую своє бажання розмістити статтю у науково-теоретичному журналі “Наука й економіка”. Погоджуюсь з усіма висунутими редакційною колегією вимогами щодо змісту, обсягу, оформлення і порядку подачі матеріалів.

Дата

Підпис

Координати редакційної колегії:  
29008, Україна, м. Хмельницький, вул. Кам'янецька, 159/2  
тел./факс (0382) 67-01-43, тел. (0382) 67-01-33  
Електронна адреса технічного редактора: [наукаiekonomica@kheu.km.ua](mailto:наукаiekonomica@kheu.km.ua)  
Електронна адреса заступника головного редактора: [наука@kheu.km.ua](mailto:наука@kheu.km.ua)  
Інтернет-сторінка: <http://kheu.km.ua/>

*Щиро бажаємо Вам творчого натхнення!*



Формат 70 X 108 1/16  
Ум. друк. арк. 12,35. Друк. арк. 9,08  
Замовлення 924. Тираж 150 прим.

Друк здійснено Хмельницьким державним центром науково-технічної і економічної інформації  
29000, м. Хмельницький, вул. Свободи, 36  
Свідоцтво ХЦ 001 від 27.04.2000